



W  
28  
(8922)

Documento de Trabajo

8 9 2 2

**ASPECTOS TEORICOS DE LA FISCALIDAD  
DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES**



Jorge Onrubia Fernández

Raquel Paredes Gómez

**ASPECTOS TEORICOS DE LA FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS  
MULTINACIONALES.**

**TRIBUTACION, PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y EVOLUCION DE  
LOS INTERCAMBIOS DE INFORMACION ENTRE AUTORIDADES  
FISCALES.**

Jorge Onrubia Fernández  
Raquel Paredes Gómez

Departamento de Hacienda  
Pública y Sistema Fiscal.  
Facultad de CC. EE. y EE.  
Universidad Complutense de  
Madrid.

## PRESENTACION.

Los autores, RAQUEL PAREDES GOMEZ y JORGE ONRUBIA FERNANDEZ, profesores del Departamento de Hacienda Pública y Sistema Fiscal de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid, han desarrollado en presente Documento de Trabajo dentro del marco actual de sus investigaciones: la problemática de la imposición directa en el ámbito internacional, con particular desarrollo de todas aquellas cuestiones, que dentro del conocimiento hacendístico y fiscal, afectan a la nueva situación en que se encuentra el logro de una plena integración en la Comunidad Económica Europea.

La necesidad de orientar cuáles deberán de ser las estrategias en las que se muevan las nuevas empresas de ámbito europeo, como la especial incidencia que la imposición directa tiene sobre las decisiones neutrales de inversión y financiación, ha movido a los autores a realizar este trabajo, en el cual se pretende sentar, de una forma teórica, cuáles deben de ser los principios fiscales sobre los que debe descansar una estructura de la imposición societaria en los diversos países que forman la Comunidad.

Siendo para todo lo anterior, necesario adentrarse en una serie de temas que afectan de lleno a este campo de la fiscalidad: estructuras de actuación de las empresas "multinacionales", fiscalidad, problemas derivados de la internacionalización de la economía y la fiscalidad -doble imposición económica, doble imposición jurídica internacional, elusión y evasión fiscales-, así como el

tratamiento «in extenso» de una de las piezas fundamentales de las transacciones de estas entidades: los precios de transferencia, para concluir, con la exposición de la situación actual de las soluciones a los problemas derivados y expuestos, y que de cualquier forma pasan, por un desarrollo y potenciación de los intercambios de información entre las diversas autoridades tributarias intervinientes.

Sobre estas líneas, se pasa a presentar este Documento, no sin antes agradecer la dirección y colaboración que en el desarrollo esta investigación ha prestado a los autores el Profesor D. Emilio Albi, Catedrático del Departamento al que pertenecen los autores.

## INDICE

### ASECTOS TEORICOS DE LA FISCALIDAD DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES.

#### TRIBUTACION, PRECIOS DE TRANSFERENCIA Y EVOLUCION DE LOS INTERCAMBIOS DE INFORMACION ENTRE AUTORIDADES FISCALES.

---

	Pág.
1. Las Empresas Multinacionales y la Actividad Económica Internacional: Consideraciones. ....	1
1.1. Las Empresas Multinacionales y el Sector Público. ....	2
1.1.1. Incidencia en el aspecto político. ....	3
1.1.2. Incidencia en el aspecto sociológico. ....	4
1.1.3. Incidencia en el aspecto económico. ....	5
1.2. Empresas Multinacionales: sus métodos de actuación. ....	6
1.2.1. Sucursales extranjeras. ....	7
1.2.2. Filiales extranjeras. ....	7
1.2.3. Operaciones en el extranjero sin establecimiento permanente. ....	11
1.3. Tipología de las Inversiones Exteriores ...	12
2. Fiscalidad de la Empresa Multinacional. ....	15
2.1. Doble Imposición Internacional. ....	16
2.1.1. Medidas para evitar o atenuar la doble imposición internacional - en el ámbito de las empresas multinacionales. ....	18
2.2. Elusión Fiscal. ....	22
2.3. Evasión Fiscal. ....	25
3. Los Precios de Transferencia. Su tratamiento dentro de la Coordinación Fiscal Internacional. ....	26
3.1. Conceptos Básicos. ....	29

3.1.1. Método del Precio Comparable del Mercado en Plena Concurrencia. ....	30
3.1.2. Método del Coste Incrementado. ....	30
3.1.3. Método del Precio de Reventa. ....	31
3.1.4. Método del Análisis Funcional. ....	31
3.1.5. Métodos Complementarios. ....	32
3.2. Transacciones entre Empresas Vinculadas ...	34
3.3. Aplicabilidad del Principio de Plena -- Concurrencia a distintas operaciones según su naturaleza. ....	39
3.3.1. Los intercambios de mercancías ....	39
3.3.2. Las transferencias de bienes incorporeales. ....	45
3.3.3. Las cesiones de elementos diferenciadores (marcas y nombres -- comerciales en general). ....	54
3.3.4. Las prestaciones de servicios en el interior de los grupos de sociedades. ....	56
3.3.5. Las operaciones financieras. ....	60
4. Los Intercambios de Información: Ajustes Correlativos. Procedimiento Amistoso. Necesidad de Coordinación. ....	65
4.1. Los "Ajustes Correlativos". ....	66
4.1.1. Situaciones diversas. ....	68
4.1.2. Ajustes procedentes. ....	69
4.2. El Procedimiento Amistoso. ....	72
4.2.1. Regulación del "Procedimiento Amistoso". ....	74
4.3. Mejoras en los Acuerdos de Doble Imposición. ....	81
4.3.1. Los ajustes correlativos. ....	84
4.3.2. El "Procedimiento amistoso". ....	86
4.4. Los Intercambios de Información. ....	88
4.4.1. Su necesidad como solución a los problemas planteados. ....	89
4.4.2. Situación en el marco de la -- Comunidad Económica Europea. ....	92
5. Conclusiones. ....	99
6. Bibliografía. ....	102

## 1. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LA ACTIVIDAD ECONOMICA INTERNACIONAL: CONSIDERACIONES.

La situación actual de las relaciones económicas en el ámbito internacional, de extraordinaria importancia, es debida a la existencia e interacción de diversos factores. Esta interdependencia económica es favorecida en gran parte, por el gran desarrollo y proliferación de agentes económicos productivos cuyo campo de actuación desborda el contexto nacional: las empresas multinacionales.

Su peso en el volumen de transacciones económicas mundiales (comercialización, producción, financiación, etc.) es más que relevante, y en auge continuo desde las tres últimas décadas.

La justificación de este protagonismo, viene dada fundamentalmente por su concepción como entes especialmente organizados para canalizar operaciones en grandes espacios económicos (Fernández Pirla, 1981), si bien las circunstancias que han originado esta configuración, han sido multiples, y en muchos casos, objeto de controversias sobre su procedencia real: mejora de la asignación de recursos en la economía mundial debido a la necesidad de integración de las economías nacionales en estadios superiores (Kindleberger, 1969); crecimiento de las tecnologías en las naciones de forma desigual (Dunning, 1971); maximización de la rentabilidad de las inversiones de capital (Hufbauer y Adler, 1968), (Musgrave, 1969 y 1975), (Kenen, 1972), (Stevens, 1969), (Ragazzi, 1973), si bien, la

más comunmente argumentada, radica, en una conjunción de las anteriormente expuestas, al interrelacionarse todas las anteriores, y bajo la concepción de una necesidad de las unidades productivas de maximizar sus beneficios, sin restricciones de la cantidad ofertada, lo que obligadamente conlleva una búsqueda de mercados que presenten demandas suficientes, incidiéndose en la insatisfacción de dichas demandas como resultado de las distancias tecnológicas que separan a los países económicamente desarrollados (a un gran nivel, pues hoy por hoy se podría circunscribir este nivel a cuatro o cinco naciones) del resto de las naciones, que a su vez, se podrían subdividir en naciones con alto y medio nivel de desarrollo y países con escaso desarrollo, y todo ello, siempre, atendiendo a la minimización de los costes de producción a un plazo aceptable (Buckley y Casson, 1976), (Kopits, 1976), (Cantwell, 1987a, 1987b, 1988a, 1988b y 1988c), (Dunning y Pearce, 1981 y 1985), (Cowling y Sugden, 1987), entre otros.

#### 1.1. LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y EL SECTOR PUBLICO.

Este crecimiento y expansión de las entidades multinacionales, ha originado, al mismo tiempo, un movimiento paralelo, si bien algo más lento, por parte del Sector Público, encaminado a controlar las actividades de estos entes, tanto las realizadas por las casas matrices, como por sus entidades afines, - filiales y sucursales -.

Estas pretensiones de regulación, se han desarrollado casi siempre atendiendo a tres aspectos generales de la



incidencia de las compañías multinacionales en los países de actuación: - el político, - el sociológico y - el económico.

#### 1.1.1. Incidencia en el aspecto político.

En el terreno político, quizás el más controvertido, los controles públicos, han versado principalmente sobre la pérdida de la soberanía de cada nación (Vernon, 1967 y 1971), frente a los intereses de aquellas otras naciones que detentan la titularidad de hecho de estas entidades multinacionales (sedes efectivas). El enfoque del análisis de la posible pérdida de soberanía, atiende frecuentemente a planteamientos sobre las necesidades tecnológicas, financieras, de consumo, etc. que éstas cubren en los países de implantación, y que en ciertos casos originan, tanto ingerencias, directas o indirectas, sobre las decisiones en cualquier campo de la política de los gobiernos receptores, como actitudes de estos países (acentuado en países de bajo desarrollo, v.g. los latinoamericanos. ), y en particular de sus habitantes, con exarcebado nacionalismo, rechazando su implantación o extensión, a menudo como consecuencia de una relación social entre grado de subdesarrollo y posición deudora con respecto a los estados donde radican las sedes efectivas de estas compañías (v.g. el problema del endeudamiento de los países latinoamericanos y su fuerte dependencia de la producción multinacional occidental, con situaciones de rechazo como las acaecidas en los últimos años en Perú,

Colombia, Brasil, ...).

#### 1.1.2. Incidencia en el aspecto sociológico.

La vertiente sociológica de la incidencia de las empresas multinacionales en los territorios de actuación, representan un aspecto dentro de la regulación, al igual que sucedía en el anterior, bastante controvertido. En este caso, las legislaciones derivadas de dicho control afectan en líneas generales, a las posibles modificaciones en la conducta social de los habitantes de los países receptores de las "compañías huésped", al ser estos ciudadanos, integrantes de sociedades con elevado grado de consumo (exceptuamos, si bien en los momentos actuales, debe ser un terreno a tener muy en cuenta, las posibles implantaciones de las multinacionales en los países socialistas de dirección centralizada), y que probablemente, adquirirán un estilo de vida (a entender de las autoridades) y una actitud social mucho más materialista, ante la irrupción incontrolada de bienes procedentes de economías con niveles de bienestar y capacidad potencial mucho más desarrollados. Igualmente se centrarán los controles, en eliminar, dentro de lo posible, las consecuencias económicas, con alta repercusión social (desempleo, alta inflación importada, expansión del crédito en consumo, etc.), que originarán con alta probabilidad, el estancamiento del sistema productivo nacional.

### 1.1.3. Incidencia en el aspecto económico.

Las actuaciones de las multinacionales encuentran su marco de análisis más relevante, tanto desde el punto de vista teórico como aplicado, casi siempre en combinación con los dos anteriormente expuestos, en la Economía.

Las decisiones de estas empresas afectan al bienestar a largo plazo, tanto de los países sede, como de los receptadores de las "compañías huésped", en función de los niveles y distribución del ingreso y producto, entre consumidores, proveedores de factores de producción, gobiernos, etc. dentro de cada país y entre los países, e igualmente al bienestar a corto plazo, en temas como balanza de pagos, política de empleo, estabilidad de precios, política fiscal, etc. (Kopits, 1976).

La importancia actual de estas entidades, puesta de manifiesto en las líneas precedentes, tiene un reflejo directo dentro del ámbito económico en la Teoría de la Hacienda Pública Internacional (por razón de su contexto) (González-Páramo, 1987), y en particular, en las políticas tributarias de los distintos países de actuación. Esta relevancia, lleva consigo la necesidad de articular tratamientos fiscales acordes a las situaciones de nuevo cuño, que la operativa de las empresas multinacionales origina, corroborando, el que hoy por hoy, ocupe el tema, un lugar principal en el tratamiento de la Coordinación

Fiscal. Será precisamente, en el terreno tributario internacional, tanto en los aspectos de fiscalidad como en los de coordinación. donde desarrollaremos el análisis que sobre las entidades multinacionales, tiene por objeto el presente trabajo.

## 1.2. EMPRESAS MULTINACIONALES: SUS METODOS DE ACTUACION.

La primera cuestión que se plantea antes de analizar los principios y consideraciones de la fiscalidad de la empresa multinacional, estriba en la propia definición de lo que se entiende por empresa multinacional y sus diversas formas de actuación.

Debido al contenido del presente trabajo, se trata en estas primeras líneas, de ofrecer un concepto hacendístico y fiscal, de lo que representa dicho término, dejando de un lado, aquellas definiciones que acentúan su explicación en contenidos de tipo jurídico-mercantil, estructural, etc., tratando de ofrecer una definición centrada en sus métodos de actuación.

La empresa multinacional actúa mediante una sociedad matriz (en ciertos casos denominada "casa central"), cuya ubicación legal y de hecho, radica en el denominado "país sede", y una serie de entidades vinculadas a ésta, con mayor o menor complejidad de interrelación, situadas en el exterior del país sede (González, 1985).

La diferenciación principal de tipos de entidades multinacionales estriba en las diversas formas de vinculación a la matriz. Así podemos distinguir:

### 1.2.1. Sucursales extranjeras.

Concebidas éstas, como establecimiento permanente en un territorio externo al de la entidad matriz, sin que exista diferenciación jurídica alguna, como unidad, con respecto a la propia casa central.

Sus beneficios, antes de impuestos, son habitualmente integrados en la base imponible de la casa central (tributación por la renta mundial en el país sede), acreditándose los pagados en los países de localización de estas sucursales (Aquí, como más adelante se expondrá, existe un amplio abanico de sistemas de coordinación con el fin de reducir la doble imposición internacional). Su tributación normalmente, suele ser asimilada por el país de establecimiento de la sucursal al de sus entidades residentes, siendo la ventaja fiscal más notable, común a la generalidad de las naciones, la inexistencia de retenciones en la fuente en la repatriación de beneficios, al no canalizarse jurídica y contablemente, como una distribución de dividendos.

### 1.2.2. Filiales extranjeras.

Estas, son entidades, que si bien son participadas directa o indirectamente en la dirección, el control o el capital, por la matriz (Modelo de Convenio de Doble Imposición. Impuestos sobre la Renta y el Patrimonio. O.C.D.E. Artº. 9, 1977), están constituidas como

sociedades (generalmente de responsabilidad limitada) bajo las legislaciones del país que las hospeda, siendo por tanto, entidades societarias legalmente separadas (Musgrave y Musgrave, 1980), (Moreno, 1979). Representan la mayor parte de las entidades vinculadas a nivel internacional, salvo en unos sectores específicos, en los cuales predominan las actuaciones de las casas centrales a través de establecimientos permanentes -sucursales extranjeras-, v. gr. para el caso español: sector bancario, de seguros, hidrocarburos, compañías de aviación. Normalmente, estas excepciones atienden a ventajas u obligaciones derivadas de las diversas legislaciones particulares sobre estos sectores, o del propio control de Cambios.

En cuanto a los aspectos básicos de su tributación, con objeto de diferenciarlas de las sucursales, es necesario hacer una distinción de las dos magnitudes que constituyen los hechos imponibles sometidos a tributación en este tipo de multinacionales. La primera de ellas, los resultados económicos de la actividad realizada, que estarán sujetos normalmente, en cada una de las entidades jurídicas independientes (vinculadas a nivel internacional) al Impuesto sobre la Renta de las entidades jurídicas (en adelante Impuesto sobre Sociedades) que esté establecido en el país de residencia de cada una de ellas (no olvidemos, que son sociedades constituidas y residentes en territorio

extranjero, con referencia al país sede de la matriz). Estos beneficios serán gravadas por regla general, en el momento del devengo del Impuesto sobre Sociedades, normalmente al concluir el periodo impositivo coincidente con el ejercicio económico de la filial, y siempre con los criterios particulares de la legislación de cada país de residencia de la filial, sin la intervención de la Hacienda Pública del país de residencia de la matriz, al ser, como ya se expuso, entidades jurídicas independientes. Y en segundo lugar, la obtención de dividendos por parte de la entidad (pueden ser varias, según los esquemas de control) que obstante el control de las acciones de las vinculadas, a la hora de la distribución de beneficios por parte de las filiales, que será sometida primeramente (salvo mecanismos de coordinación, o situaciones especiales) a retención en el país de residencia de la filial (normalmente bajo el concepto de rentas obtenidas por un no residente -al accionista-), para en un segundo término, ser integradas dichas rentas como rendimientos del capital mobiliario -dividendos percibidos-, en la base imponible de la perceptora de los mismos (base mundial de una residente en el país sede). El periodo de imposición, en este segundo hecho imponible, se ve trasladado, al del momento de distribución de los dividendos -para la retención en el país pagador- (normalmente el ejercicio siguiente al de los beneficios que se reparten), y al del momento de la

percepción -para el Impuesto sobre Sociedades, "Rentas del Capital Mobiliario" del país accionista.

El problema fundamental que aquí se encuentra, viene originado por la diversidad de tratamientos aludida. En el reparto de dividendos expresado, es donde entran en juego las administraciones fiscales, tanto del país de residencia de la pagadora (filial), como de la perceptora (generalmente, matriz). Esta colisión de potestades tributarias, origina que se sometan a tributación, por una parte, los beneficios obtenidos en el país de residencia de la filial. A su vez, en el reparto de dividendos, se sometan a retención en la fuente éstos, para por último, y ya en el país de residencia de la perceptora, sean incorporados a la base imponible mundial de la matriz, dichos dividendos como rendimientos del capital, lo que supone, salvo que sea eliminada por los mecanismos de coordinación que más adelante se expondrán, la aparición de la Doble Imposición Económica, al ser sometidos parte de dichos beneficios dos veces a tributación (que pueden ser más, según la complejidad del reparto de dividendos): en el impuesto sobre sociedades de la filial, y en el de la matriz, si bien el problema, es a su vez agravado, en el contexto internacional, por la retención que en la fuente de pago, realiza el país pagador, lo que entraría en el terreno de la Doble Imposición Internacional. El problema es a veces solventado, con el aplazamiento impositivo (por lo menos temporalmente,



aunque la Teoría de la Hacienda Pública, apunta a que "impuestos aplazados, son impuestos ahorrados, al menos en parte", Rosen, 1985) hasta su repatriación al país perceptor (tax deferral).

Para concluir este apartado, mencionar la utilización recomendada por los Organismos Internacionales afectos al tema (O.C.D.E., C.E.E., ...), dentro de lo posible, de los "sistemas de tributación consolidada", para aquellos grupos de empresas, cuyas entidades integrantes reúnan con respecto a la titularidad de su capital unos ciertos requisitos de control, participación, ..., lográndose así tratamientos fiscales más equitativos sobre los beneficios de dichos grupos.

### 1.2.3. Operaciones en el extranjero sin establecimiento permanente.

Estas operaciones no constituyen verdaderamente una modalidad de actuación de las empresas multinacionales, sino más bien, la realización de actividades, por parte de la casa matriz (central) fuera de sus fronteras, pero sin establecer una estructura externa.

En cuanto a los aspectos fiscales, estas rentas (normalmente dividendos, intereses y cánones, pues este tipo de rentas no necesitan obligadamente para su obtención, de una estructura empresarial externa) son tratadas normalmente como "rentas sujetas a retención

en el país de la fuente" (principio de asignación impositiva territorial o real), y luego al momento de su percepción, son integradas en la base imponible de la perceptora por su importe íntegro, si bien según el nivel de coordinación impositiva internacional que el país sede, o a nivel bilateral, sea fijado, se adoptan las medidas que se estimen oportunas para eliminar la doble imposición internacional: exención de los rendimientos ya sujetos en el país de residencia, créditos impositivos por los impuestos abonados en el país de obtención, etc.

### 1.3. TIPOLOGIA DE LAS INVERSIONES EXTERIORES.

En este apartado, de forma meramente definitoria y delimitadora, se enuncian las diversas modalidades, que con respecto a la inversión exterior se contemplan, normalmente heredadas de la práctica administrativa que supone la legislación sobre Transacciones Exteriores y Control de Cambios (Alvarez y Egidazu, 1988).

Así, la distinción fundamental en la normativa de inversiones extranjeras, es la clásica separación entre "Inversión Directa" e "Inversión en Cartera", si bien, en muchas ocasiones resulta verdaderamente arbitrario pronunciarse por la inclusión de una determinada operación en uno de estos conceptos. Así distinguimos:

- Inversión Directa: aquélla que lleva consigo la posibilidad de que el inversor controle o ejerza una

influencia efectiva sobre la gestión (en todos sus aspectos) de la entidad en la cuál se invierte. La inversión puede tener por objeto la creación, tanto de un establecimiento permanente sin independencia jurídica de la casa central, como de una entidad residente en el extranjero -filial-, si bien, el concepto es aplicado, tanto para la creación de nuevas entidades o sucursales, como para la participación en las ya existentes de acuerdo con todos los condicionantes que se establecen.

El requisito fundamental, utilizado por las legislaciones, tanto fiscales como de control de cambios, para admitir la consideración de inversión directa, consiste en la fijación de un determinado grado de participación o dominio de hecho con respecto a la inversión de la matriz o central (normalmente, entre el 20% y el 25%). Este criterio, se justifica considerando que la intervención de la entidad accionista se ajusta más, a partir de estos grados de dominio, a controlar la política empresarial de la participada, que a una inversión de mera rentabilidad.

- Inversión en Cartera: es aquélla en la que se considera que el inversor únicamente persigue una rentabilidad del capital invertido, sin intención de controlar la gestión o dominar a la adquirida.

Este criterio delimitador, ha sido mantenido por la O.C.D.E., en el Código de Liberalización de Movimientos de Capital. En el Derecho de la Comunidad Económica Europea, la Primera Directiva de 11 de mayo de 1.960, definía como

inversiones directas: «las inversiones de cualquier clase que efectúen las personas físicas o las empresas comerciales, industriales o financieras, que sirvan para crear o mantener relaciones directas y duraderas entre el proveedor de los fondos, y el empresario o la empresa a la que vayan destinados dichos fondos, con objeto de ejercer una actividad económica, entendido en el sentido más amplio.»

En la normativa del Control de Cambios, además de los conceptos integrantes de la Inversión Directa expuestos, suelen considerarse, por razón igualmente del control efectivo ejercido sobre la empresa en la que se invierte:

- La concesión de préstamos financieros (con o sin objeto meramente comercial) con vencimiento superior a cinco años (largo plazo), con el objeto de mantener vínculos económicos duraderos.
- La reinversión de beneficios obtenidos en el extranjero (no repatriados), con objeto igualmente de establecer vínculos económicos duraderos.

Para concluir, hacer mención, de una categoría normalmente diferenciada en las inversiones exteriores, como es la de las Inversiones en Inmuebles.

Como conclusión final, en este apartado, de modesto planteamiento, indicar la importancia en los años venideros, de la existencia de una normativa fiscal adaptada plenamente a los criterios de inversión aceptados por la Directiva del Consejo de las Comunidades Europeas de 24 de junio de 1988, que establece la "Liberalización de los movimientos de

capitales" con el horizonte del Mercado Unico de 1993. con la consideración de todos los efectos que se pudieran derivar de la fiscalidad aplicable a estas operaciones de inversión internacional (Carrascosa, 1988) (Onrubia, 1989).

## 2. FISCALIDAD DE LA EMPRESA MULTINACIONAL.

De acuerdo con las actuaciones ya citadas de estas entidades, en primer lugar, y dentro del marco general del presente trabajo, hay que hacer una obligada referencia a la regla de asignación impositiva inspiradora de la tributación de los rendimientos obtenidos por las multinacionales.

\* EL PRINCIPIO DE LA DIVISION INTERNACIONAL DE LA BASE DE BENEFICIOS.

Principio que se plantea sobre la necesidad de delimitar, que parte de los beneficios o rendimientos que obtienen las empresas vinculadas a nivel internacional (tanto las matrices o centrales, como sus filiales o sucursales), deben ser atribuidos a cada territorio soberano de tributación.

El problema es obvio, la antedicha coincidencia de soberanías fiscales sobre unos mismos rendimientos, dará lugar a situaciones que vulneran los principios considerados como válidos en cuanto a eficiencia y equidad, tanto de los propios entes multinacionales, como de las naciones afectadas (Albi, 1988) (Onrubia y Paredes, 1989).

El criterio generalmente admitido, por sus dosis de eficiencia y equidad, es el de reconocer a cada nación su

derecho a gravar los beneficios que se originan dentro de sus fronteras.

Otra posibilidad, considerada como utópica, al menos en el momento presente, consiste en gravar los beneficios multinacionales como un todo, localizando el valor añadido de cada transacción y regulado por una administración fiscal de soberanía supranacional (Musgrave, P.B. 1972).

La necesidad de acotar los beneficios obtenidos en cada país, es muchas veces una ardua tarea, al intervenir en la composición de las bases imponibles, partidas de ingresos y gastos, que afectan en gran parte a operaciones entre las propias entidades vinculadas, pudiéndose realizar operaciones ficticias o con importes irreales, con efectos o pretensiones de elusión o evasión en el ámbito tributario.

La problemática originada, necesita de la Coordinación Fiscal Internacional, como conjunto de actuaciones tendentes a evitar o atenuar en lo posible tres problemas ya tipificados dentro del contexto de actuación de las empresas tratadas: - doble imposición internacional (agravada con la doble imposición económica), - elusión fiscal y - evasión fiscal.

## 2.1. DOBLE IMPOSICION INTERNACIONAL.

La doble imposición internacional de los beneficios obtenidos, como resultado de la diversidad de principios de asignación impositiva que les son aplicables por razón de cada soberanía fiscal ocasionan este problema. Con respecto al origen de la doble imposición, es necesario delimitar dos

conceptos:

1) "La doble imposición jurídica internacional", que afecta a la percepción de impuestos similares en dos o más Estados, sobre un mismo contribuyente, materia impositiva y periodo de tiempo (Mod. Convenio O.C.D.E., 1977).

2) "La doble imposición económica de los dividendos", referida a sujetos distintos, gravados al recaer la tributación, en primer lugar sobre los beneficios producidos (Rendimientos empresariales de los Impuestos sobre Sociedades), y a su reparto, al ser distribuidos al accionista, en la base imponible de estos (ya sean personas físicas o jurídicas) como rendimientos del capital mobiliario. Problema clásico en la Teoría de la Hacienda Pública, sobre la justificación de un Impuesto sobre Sociedades.

Los diferentes criterios mantenidos por los distintos sistemas tributarios, hacen muy difícil y complejo el lograr una coordinación eficaz que permita eliminar o atenuar ambos tipos de doble imposición (Fernández, 1987). En la medida de lo posible, el problema se trata de paliar mediante actuaciones en los marcos jurídicos apropiados: - medidas unilaterales (actuaciones dentro de la legislación interna de cada país), - medidas bilaterales (con especial importancia de los Convenios suscritos entre países), y de forma muy esporádica, - los Tratados multilaterales, debiéndose hacer una mención especial, de lo deseable que sería la consecución de una "armonización fiscal" en este

terreno de la imposición directa, y en particular, en lo referente a la consecución del Mercado Unico proyectado para 1993 en la Comunidad Económica Europea, sobretudo por las fuertes distorsiones que puede producir la conjunción de una serie de sistemas fiscales no armonizados (existe una fuerte controversia entre el grado mínimo de armonización que se debe de requerir a los doce), de cara a lograr el proyecto ya en marcha.

2.1.1. Medidas para evitar o atenuar la doble imposición internacional en el ámbito de las empresas multinacionales.

Entre las soluciones contenidas, tanto en la legislación interna de cada nación, como en los Convenios bilaterales y Tratados multilaterales, se pueden destacar, dentro de una amplia metodología desarrollada en otros trabajos (Onrubia y Paredes, 1989):

A) MEDIDAS QUE AFECTEN A LA HACIENDA PUBLICA DEL PAIS PERCEPTOR DE BENEFICIOS (O EN SU CASO PAGOS (1)).

1.- Exenciones totales o parciales en la tributación del país sede, de los rendimientos obtenidos, tanto por filiales, sucursales, como los obtenidos sin mediación de establecimiento permanente en el país de la fuente, exigiéndose una serie de condicionantes para su aplicación, como:

- a) Fijación de determinados porcentajes de vinculación (habitualmente entre el 5% y el 25%



mínimos).

b) Temporalidad de la vinculación (posesión de la inversión).

c) Sujeción a suscripción de Convenios Bilaterales que así lo recojan (no es normal esta medida con carácter unilateral, por razones obvias de interés).

2.- No sujeción al Impuesto sobre Sociedades del país sede de la matriz, de los dividendos (u otros pagos como intereses, cánones, etc.), procedentes del país de obtención de la renta por parte de las filiales, sucursales, etc. Igualmente, suele ser norma pactada dentro de Convenios bilaterales.

3.- Aplicación de métodos de deducción de impuestos soportados en el país de origen de la renta, tales como:

a) Crédito del Impuesto pagado, deducible en cuota.

b) Exención en la base imponible de la matriz o central (Impuesto sobre Sociedades en el país de residencia de ésta) de los rendimientos que hayan tributado por similar Impuesto en el país de obtención.

c) Deducción por impuestos no pagados en el país de la fuente (tax sparing), que constituye un beneficio para la Matriz, al aceptársele la deducibilidad de unos impuestos que en el país de la fuente no han sido abonados por razones de

política fiscal (bonificaciones, exenciones, créditos fiscales,...). Se utiliza en los Convenios para evitar la doble imposición.

d) Deducción por impuesto subyacente (underlying tax credit), método por el cual se permite total o parcialmente, la deducción de todas las cargas fiscales que una renta soporta en el país de la fuente, y no solamente las que le afectan como contribuyente (se incluye las económicamente soportadas), siendo por tanto un sistema de eliminación o atenuación de la doble imposición económica de los dividendos.

Todos los métodos expuestos, siempre son aplicados de acuerdo a límites y requisitos fijados, tanto en las legislaciones internas (cuando sean éstas el medio jurídico de canalización), como en los Convenios suscritos con otras naciones.

4.- Tratamiento fiscal diferenciado, en cuanto al tipo de gravamen a aplicar, según procedan los rendimientos gravados de pagos por dividendos, cánones, intereses, ..., y según éstos hayan sido obtenidos por filiales, sucursales, o sean rendimientos obtenidos sin establecimiento permanente en el exterior. Igualmente, la tipología varía según cada Convenio suscrito, o la propia legislación interna del país.

**B) MEDIDAS QUE AFECTAN A LA HACIENDA PUBLICA DEL PAIS DE LA FUENTE.**

- 1.- Diferenciación de tipos impositivos según los beneficios sean distribuidos o no, y los pagos se repatrien o permanezcan en el país de la pagadora.
- 2.- No aplicación de retención en la fuente, en la distribución de dividendos, pago de cánones, intereses, tal y como recomienda el Artº. 10.1 del Modelo de Convenio para evitar la doble imposición de la O.C.D.E. de 1.977.
- 3.- Aplicación de retenciones en la fuente (withholding tax), pero con tipo limitado (Recomendación opcional del Artº. 10.2 del Modelo de Convenio de la O.C.D.E. de 1977, - entre el 5% y el 15%, según el grado de vinculación entre la pagadora y la perceptora -. En la actualidad, las discusiones en el seno de la Comisión Europea para la Armonización de la Imposición Directa, se centran básicamente en llegar a unos tipos comunes de retención en la fuente, aunque sea a costa de sacrificar la adopción de unos intercambios de información plenos entre las administraciones fiscales y las entidades financieras de los países comunitarios, lo que verdaderamente, parece que sería una aceptación de una "imposición mínima" sobre las rentas del capital.
- 4.- Acuerdos sobre fijación de tipos de gravamen, en relación con los repartos de carga impositiva entre países. Medida bastante difícil de pactar, por la diversa situación de los países en sus relaciones económicas (posiciones acreedor-deudor).

En líneas generales, estos criterios son reflejados en muchas ocasiones, dentro de las legislaciones, tanto unilaterales como paccionadas, como "combinatoria de algunos de ellos", de acuerdo a las particularidades legales y económicas de cada Estado. En este apartado, no se profundiza en estas puntualizaciones, por exceder las mismas el contenido eminentemente teórico del trabajo, si bien el fuerte interés suscitado con motivo de la plena integración de mercados europeos, ha abierto una vía muy interesante de investigación, hasta ahora bastante olvidada, surgiendo trabajos de análisis importantes (Albi, Ondarza y Rubio, 1988).

Igualmente, aunque ya ha sido citado, se debe hacer mención de los esfuerzos de instituciones como las Naciones Unidas, la O.C.D.E., la C.E.E, ... encaminados a dictar las pautas, si bien no particulares, si almenos, que orienten los criterios a aplicar en el tema, para tratar de mejorar la situación existente, por razones de equidad y eficiencia.

## 2.2. ELUSION FISCAL.

Entendida ésta, como "la utilización de las disposiciones legales existentes para rebajar o eliminar la carga impositiva" (Albi, 1988). La elusión fiscal, tiene su aparición, en la utilización (en el presente tema) que las empresas multinacionales realizan de la posibilidad de transferir las bases imponibles de sus entidades de unos Estados a otros, con objeto de optimizar su carga fiscal

global como entes multinacionales (Tax planning, Tax strategy, Tax managment), de acuerdo a una serie de métodos, y beneficiándose del campo internacional de actuación de estas entidades. (Stiglitz, 1985 y 1986).

Esta práctica se realiza habitualmente, mediante el "desvío de beneficios" de unas entidades a otras, atendiendo a jurisdicciones fiscales de escaso o nulo gravamen (paraísos fiscales) (O.C.D.E., 1987) (De Pablos y Valiño, 1989), o a lugares donde las entidades multinacionales poseen bases imponibles negativas (de sus filiales) de forma que puedan ser compensados contra aquéllas, o a localizaciones donde se pueda diferir temporalmente la carga impositiva, (Fernández Briones, 1987; Carrascosa, 1989),

El elemento principal de estas actuaciones de "desvío de beneficios", y objetivo teórico principal del análisis realizado en este trabajo, son los denominados "Precios de Transferencia" (Transfer Prices), que como elemento de valoración es utilizado en la cuantificación de ingresos y gastos que afectan a las operaciones vinculadas (Onrubia, 1988). Por tanto, pueden ser definidos como "la contraprestación propia de las trasacciones económicas realizadas entre Sociedades, que pese a tener personalidad jurídica independiente, situadas incluso en países distintos, están sometidas a una sola voluntad, es decir a un único poder de decisión" (T.E.A.C. R1. 1986). Si bien, también son de aplicación a las operaciones entre las sucursales (que por motivos fiscales, operan como si fuesen unidades jurídicas independientes, en cuanto a

cuantificación de sus resultados) en el extranjero.

Una vez definido el concepto de precio de transferencia, se deben de hacer dos puntualizaciones fundamentales:

1) En primer lugar, y de forma contraria a lo que un sector de la doctrina ha venido entendiendo (en la actualidad cada vez menos), el concepto de precio de transferencia, no tiene porqué representar una valoración de transacciones manipulada sistemáticamente, ni encaminada a disminuir cargas fiscales, tal y como se está exponiendo en este apartado dedicado a la elusión fiscal, sino un medio de la teoría económica de la empresa muy necesario para valorar estas operaciones, ante la imposibilidad en muchos casos, de obtener precios efectivos para dichas operaciones, ante la tipicidad de las mismas.

2) Su utilización es necesaria, por las cuestiones antedichas de localización territorial de bases imponibles, si bien las autoridades fiscales deben, y así lo vienen realizando en los últimos años, regular la aplicación de criterios objetivos sobre principios de fijación de estos precios de transferencia, de forma que en los casos en que no se demuestren ánimos manipuladores de los mismos, sino diversidad de criterios, no se sancione la utilización de otros no coincidentes con exactitud con los fiscalmente requeridos, mediando tan solo, ajustes en las distintas bases imponibles con objeto de alcanzar las delimitaciones perseguidas.

Pero no cabe la menor duda, que la extraordinaria

complejidad de tales fijaciones, como más adelante se expondrá, presentan como abierto, un campo elusor y en otras ocasiones evasor, muy amplio, muchas veces facilitado por la amplia gama de entramados estructurales de las propias multinacionales, y en otras muchas ocasiones, por los vacíos legales, que la elaboración de normas fiscales imperfectas originan. Representando su regulación y estudio, un tema puntero de la Coordinación Fiscal Internacional, tal y como se expondrá en el último apartado, y dentro de éste, el más particular, de la necesidad de colaboración en materia de intercambios de información entre los Estados afectados, con objeto de dar más luz a estas operaciones, y encauzar las legislaciones aplicables hacia un perfeccionamiento, que permita luchar contra la posible aparición de economías de opción, e incluso de situaciones de claro fraude fiscal, con las consiguientes ineficiencias e inequidades en los sistemas fiscales nacionales, y todo ello, tratando al máximo de no agravar, e incluso atenuar o eliminar, el problema de la doble imposición internacional.

### 2.3. EVASION FISCAL.

Contemplada en este análisis de la problemática económica derivada de la tributación de las empresas multinacionales, como consecuencia de la superación de preceptos legales por la actuación de estas entidades, amparadas en la complejidad y extensión de la normativa aplicable, y la carencia de intercambios de información, al representar un campo de actuación internacionalizado. Muchas

veces, dada la sinuosidad de las normativas fiscales que regulan las operaciones internacionales, y la necesidad de contar con cualificados expertos en su análisis e investigación, se hace muy complejo deslindar, entre lo que representa una economía de opción o elusión fiscal, y lo que representa una actuación evasora (O.C.D.E., 1987) y (Albi, 1987 y 1988).

Una vez enunciados los problemas que habitualmente encuentran las empresas multinacionales en el campo fiscal, y expresado el papel fundamental que en este terreno juegan los "precios de transferencia", se da paso al análisis de los mismos, tratando de sistematizar aquellos criterios, principios, actuaciones, ..., que facilitan un conomiento más perfecto y una aplicación más justa y eficiente dentro del campo internacional.

### 3. LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA. SU TRATAMIENTO DENTRO DE LA COORDINACION FISCAL INTERNACIONAL.

La necesaria división de la base de beneficios de las empresas multinacionales, requiere una regulación de tipo económico (contable, financiero, fiscal) de las trasacciones realizadas en el seno de los grupos de sociedades (incluso con sus sucursales). En el terreno más técnico, se hacen herramientas imprescindibles del sistema contable, jugando un papel fundamental a la hora del cálculo de los resultados obtenidos por una entidad (Mallo, 1982), (Dearden, 1976). Esta misión refuerza, aún más, la posición de los que



enfocan estos precios como elemento esencialmente económico en su contenido, si bien pueden ser utilizados con fines tributarios (Rodríguez y Vazquez, 1981) (no se debe de olvidar, que gravar rendimientos económicos precisa su cuantificación o medición).

La valoración de las operaciones vinculadas, ha hecho que surja la necesidad de optar por un patrón que permita presentar los estados contables de estas entidades de forma fiel y razonable a los verdaderos patrimonios y resultados habidos.

De lo anterior se deduce, que conocidos los problemas de la vinculación, y la posibilidad de presentar la valoración de las repetidas operaciones, de forma manipulada a los efectos indicados, las autoridades fiscales traten de eliminar, al menos teóricamente, cualquiera de estas posibilidades, acudiendo al criterio, unánimemente reconocido, de valorar las trasacciones entre entidades vinculadas, a precios coincidentes con los que serían fijados, si idénticas transacciones hubiesen sido acordadas entre empresas completamente independientes.

Esta regla de actuación, basada en el criterio de la "no proximidad entre entidades" («arm's length basis») (Musgrave y Musgrave, 1980; Rosen, 1985), aunque no por razonable y lógico, deja de presentar una problemática muy extensa.

La necesidad teórica, ante la situación de complejidad del tema, (no se debe de olvidar, el importantísimo volumen de beneficios originados por entidades de este tipo y su

significación para las Haciendas de los distintos Estados), ha dado lugar a que sea abordado por organizaciones supranacionales, en apoyo de estas necesidades habidas en sus Estados miembros, siendo los esfuerzos más notables y significativos:

1) Los de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, (O.C.D.E.), entre los que se encuentra la publicación de:

a) Modelo de Convenio para evitar la doble imposición en los Impuestos sobre la Renta y el Patrimonio, de 1.963.

b) Idéntico modelo de Convenio, actualizado y modificado en 1.977.

c) Informe del Comité de Asuntos Fiscales sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales de 1.979.

d) Informes del mismo Comité, sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales, con Estudios particulares sobre Ajustes Correlativos y Procedimiento Amistoso, Empresas Bancarias Multinacionales, e Imputación de Costes de Gestión Asunidos por las Casas Centrales, de 1.984.

e) Informe sobre Elusión y Evasión Fiscal Internacional, de 1.987.

2) Los de la Comunidad Económica Europea, mediante la elaboración por parte del Consejo Europeo, de Directivas, Propuestas de Directivas y Reglamentos, si bien de forma accesoria a la consecución del Mercado Unico, si con un transfondo principal sobre Armonización Fiscal en Europa.

Este apartado, seguirá, por razón de su contenido de

exposición, y dada la transcendencia que tienen, los informes sobre Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales, de 1.979 y 1.984, realizados por el Comité de Asuntos Fiscales de la O.C.D.E..

### 3.1. CONCEPTOS BASICOS.

La conceptualización del término "precio de transferencia" como pieza de valoración en las transacciones económicas, tanto nacionales como internacionales (el que en este estudio se analice la problemática de la empresa en el contexto internacional, no presupone que estos precios no sean utilizados entre entidades vinculadas a nivel nacional), lejos de cualquier connotación peyorativa (Villa Gil, 1986), representa un apoyo fundamental, tanto para las autoridades fiscales, como para las empresas que los utilizan. Las primeras, como elemento de partida en la cuantificación de los resultados obtenidos en un nivel adecuado, partiendo siempre, tal y como recoge el Artº 9.1. del Modelo de Convenio de la O.C.D.E., de 1977, del principio del "precio de mercado en plena concurrencia" en salvaguarda de sus intereses, no debiendo confundir estas autoridades la problemática de su aproximación a este baremo, con las posibilidades de que sean manipulados fraudulentamente por alguna de estas entidades. Para las segundas, representa una guía a seguir, en la fijación del precio de sus transacciones, aunque no sea un problema sencillo, pero favorecerá sin ninguna duda, al utilizar estos precios, siempre que sean razonables con la lógica

habida, la eliminación o atenuación de las posibilidades de doble imposición de estos beneficios, siendo necesario para ello, que las autoridades fiscales y estas entidades contribuyentes, lleguen a acuerdos, informándose ambas sobre sus criterios.

El problema de determinar cuál sería el precio que se aplicase entre Sociedades independientes, en el caso de realizar la transacción que las vinculadas han realizado, ha requerido la realización, a modo de pautas de actuación, de una metodología aplicable, en líneas generales, acorde a la problemática del carácter y naturaleza de la transacción. Así la O.C.D.E., en su Informe de 1.979 distingue:

#### 3.1.1. Método del Precio Comparable del Mercado en Plena Concurrencia.

Determinado para transacciones comparables entre entidades no vinculadas. Resulta, como es obvio, el más adecuado en su aplicación, pero sencillo sólo en teoría, ante la existencia de condicionantes tales como: la falta de transacciones comparables entre independientes, la carencia de condiciones de independencia análogas a las deseables en cuanto a los extremos de cada contrato, etc., siendo necesario acudir por tanto, a otros métodos.

#### 3.1.2. Método del Coste Incrementado.

Utilizable normalmente, ante la inexistencia de mercados de plena concurrencia para las transacciones entre vinculadas (productos semiterminados,

integrables, etc.), al no ser estos productos susceptibles, en muchos casos, de traslado a terceros independientes. Igualmente, se plantea el problema, en cuanto al volumen de operaciones, pues normalmente, las celebradas entre independientes, no alcanzan los niveles de mercado de las vinculadas, haciendo que los precios efectivos (netos y efectivos) no sean comparables. Su contenido se basa, en partir del coste del bien o servicio en cuestión, y añadirle los costes soportados en cada fase de elaboración. así como ir incrementando los sucesivos márgenes de beneficio adecuados.

#### 3.1.3. Método del Precio de Reventa.

Aplicable, en situaciones de inexistencia de mercado comparable, y consistente, en partir del precio de venta final del bien o servicio, calculando en sustracción los respectivos márgenes de beneficios apropiados, como los valores añadidos en cada fase por diferencia. (Es el contrario, en orden de investigación, que el del "coste incrementado").

#### 3.1.4. Método del Análisis Funcional.

Método éste,, no contemplado en el Informe de la O.C.D.E., ha alcanzado una gran importancia en el tratamiento del problema de las entidades multinacionales y sus precios de transferencia en los Estados Unidos. Consistente en el análisis detallado de

la función económica desarrollada por la empresa en cuestión, así como su riesgo asumido, su valoración económica, la existencia de intangibles, el valor añadido en cada proceso, los costes de oportunidad derivados, entre otra serie de variables, que permiten cuantificar el valor de la producción.

### 3.1.5. Métodos complementarios.

Un grupo aparte, dentro de esta metodología a grandes rasgos, viene representado por un conjunto de métodos, cuya aplicación atiende más bien al carácter de complemento de los métodos ya planteados, con el ánimo de reflejar de forma subsidiaria la coherencia de los valores determinados, de acuerdo con la realidad. Entre otros tenemos:

- 1) El análisis del Rendimiento de la Inversión, aplicable comparativamente, entre entidades similares, y cuya justificación es poner de manifiesto la existencia de sintonía entre los beneficios obtenidos por una Entidad, y la inversión realizada para su logro. Normalmente, será complementario de los primeros o fundamentales a la hora de fijar márgenes de beneficio. Una modalidad, acompaña al comentado "análisis funcional", desde la óptica del "coste de oportunidad de los factores empleados", lo que puede ser determinante, una vez sabido, de la posible manipulación de los precios presentados, ante la posible alternativa de mejorar los resultados

opcionales (de oportunidad).

2) La comparación de Resultados Globales, no muy adecuado como método único, pero si como "test de suficiencia" de los anteriores, a la hora de sustentar hipótesis sobre beneficios (o perdidas) de carácter excepcional (por ejemplo en el lanzamiento de productos, pero compensables globalmente con otros ya en periodo de madurez en el mercado), no necesariamente manipuladas.

3) El Reparto del Beneficio Global entre las Asociadas, en función de su contribución de costes, al producto final, o cualquier otra magnitud, en busca igualmente, de razonabilidad en la fijación de los precios de transferencia, pero con el riesgo, como en el caso anterior, si se utiliza como sistema principal, de atribuir a las entidades "resultados media", pero no acordes a la realidad acaecida.

La aplicación de esta metodología, en absoluto cerrada, encierra una asunción de "relatividad en la elección del método". La composición tan amplia y diversa del mercado, ocasiona en infinidad de veces, situaciones que nunca se han dado en la realidad, así como transacciones novedosas o incomparables. Por tanto, la elección de un determinado método, ha de estar presidida por una razonabilidad fehaciente, y nunca por una búsqueda de la exactitud matemática. Se pretenden valoraciones "satisfactorias", tanto para las

autoridades fiscales, como para las entidades multinacionales, lo que en muchos casos debería concitar el diálogo y el acuerdo sobre la práctica seguida, lo que igualmente hace necesaria la presencia de verdaderos expertos en estas valoraciones, que deberán conocer ampliamente sobre los métodos de producción seguidos en el caso en cuestión (ingenieros, técnicos en relaciones comerciales, ...), y solamente en el caso que el fisco encuentre argumentaciones sólidas sobre la inadecuación del precio fijado en la operación, ajustar a términos razonables los mismos.

Esta relatividad origina, la necesidad de acudir en muchas ocasiones, no sólo a los métodos citados, sino a una combinación de varios de ellos, perfeccionándose así los resultados de las hipótesis de trabajo, y contrastar la validez de las distintas valoraciones posibles, todo ello, sin perder el horizonte que se busca: un precio "razonable", comparable al tomado entre independientes.

### 3.2. TRANSACCIONES ENTRE EMPRESAS VINCULADAS.

Para el estudio de la problemática tributaria de las empresas multinacionales, es requisito previo, plantear una serie de cuestiones acerca de las características que pueden presentar sus operaciones, por razón del carácter y contenido de las mismas, así como del sector del mercado en que se ubiquen.

El conocimiento de estas características, requerirá en



casi todas las ocasiones, un análisis profundo por parte de las administraciones fiscales, de la estructura organizativa y funcional de estos grupos de empresas.

La vinculación existente entre ellas, dalugar a que se realicen operaciones económicas, instrumentadas de forma muy diferente a lo que es la "práctica mercantil" entre entidades independientes. Así en el Informe de la O.C.D.E. de 1.979, se recogen una serie de consideraciones a tener en cuenta a la hora de analizar la operativa de las multinacionales:

1) Necesidad de identificar los beneficiarios reales de una transferencia, al existir la posibilidad de que sean canalizadas operaciones por medio de entidades vinculadas interpuestas, debiéndose de observar, si la entidad pagadora obtiene ciertamente una ventaja real en la operación. Esta posibilidad, está siendo muy estudiada en la actualidad, ante la proliferación de actuaciones elusoras, realizadas por medio de las denominadas "compañías conductoras" («conduit companies») y mediante «third (stepping-stone) countries», buscando la minimización de la carga fiscal del grupo (O.C.D.E., 1987; Deloitte, Haskins + Sells, 1987; Fernández Briones, 1987; Albi, 1988; Carrascosa, 1989; De Pablos y Valiño, 1989).

2) La frecuente práctica de estas entidades de celebrar acuerdos globales (diversas prestaciones), mediante un solo acuerdo retributivo. Siendo esta remuneración global, normalmente utilizada para contratos de patentes, asistencia técnica, marcas, instalaciones "llave en mano",

etc. Sin embargo, no suele utilizarse para instrumentar las operaciones de venta de mercancías elaboradas. Este sistema puede originar problemas de gran complejidad a las autoridades fiscales, ante la diversidad de elementos transferidos, muchas veces con tratamientos fiscales diferenciados (servicios, cánones, intereses, etc.), siendo necesario un estudio en profundidad y por separado.

3) La existencia de contraprestaciones como retribución, práctica esta bastante común debido a la vinculación existente entre las empresas que cierran un contrato, y realizada en intercambios globales. Así la obtención de contrapartidas ventajosas, sitúa a las administraciones fiscales en la difícil textura de separar los ingresos y los gastos derivados de un intercambio (v.gr.: una determinada patente por avances en una investigación para su aplicación.). Se debe de procurar en estos casos, analizar los acuerdos realizados entre voluntades vinculadas, atendiendo a la dificultad de encontrar marcos comparables para los mismos, así como al equilibrio entre ventajas y cesiones de cada entidad. El tratamiento fiscal de estas compensaciones, diferirá normalmente, según las legislaciones de cada país, así como el de los pagos realizados en parte de la contraprestación, complicando aun más si cabe la valoración de la compensación, al igual que la posible aparición de ventajas no homogéneas en los contratos.

4) Necesidad de analizar el contenido real de la operación, pues la existencia de transacciones

contabilizadas, no debe de bastar a la hora de cuantificar las correspondientes bases fiscales, pues la perfección de los planteamientos reflejados en los contratos suscritos, puede estar encubriendo operaciones de "arbitraje económico", es decir, una alteración sustancial del contenido de la operación, enmascarada en un refinamiento jurídico, (v.gr.: pagos por servicios, que representen una salida o reparto de dividendos).

5) Diferentes características de los contratos suscritos entre vinculadas, ya que éstas pueden, dadas su s características, celebrar contratos o acuerdos mucho más variados que los que son habituales entre independientes (acuerdos de distribución de gastos de I + D, asistencia foramtiva, de administración del grupo, etc.), pudiéndose éstos, modificarse, suspenderse o ampliarse, o incluso resolverse de forma muy sencilla (idéntica voluntad de control), por motivos obvios, incluso retroactivamente (devoluciones de contraprestaciones ya efectuadas), por lo que las autoridades fiscales, deberán de determinar, a la hora de analizar una operación, a qué realidad corresponde cada acuerdo para su oportuna valoración.

6) La existencia de pérdidas en la situación patrimonial de una empresa, durante un largo periodo, debe ser igualmente objeto de análisis por el fisco, pues si bien éstas pueden estar justificadas durante un tiempo por la "puesta enmarcha" o una situación coyuntural, no es razonable que una entidad que tan solo obtiene pérdidas prosiga sus actividades, debiendo pensar en la posibilidad

de que se explique tal incoherencia, con el deseo de transferir rendimientos imponibles a otras entidades, por motivos fiscales o financieros.

7) La intervención del Estado, puede a menudo afectar a los precios de transferencia, mediante el control de los precios, subvenciones sectoriales, control de cambios, etc. Siendo necesario, por tanto, que las haciendas públicas tengan en cuenta estas alteraciones, a la hora de calcular las bases imponibles de cada transacción entre vinculadas, reconociendo como gastos e ingresos, los verdaderamente devengados con independencia de la autorización de salida de divisas al exterior. Igualmente, es recomendable la homologación de valores de las transacciones entre las administraciones fiscales y las aduaneras, muchas veces discrepantes, por motivos del propio momento temporal del gravamen (paso por la frontera y resultado del ejercicio), pues ayudaría a facilitar la aplicación del principio del precio de plena concurrencia como criterio de general aceptación.

Para concluir estas cuestiones generales, hay que expresar que ante la diversidad de características especiales que las operaciones vinculadas presentan, se plantea la necesidad de documentar suficientemente, con carácter eminentemente probatorio, todos aquellos acuerdos que originan las mismas, si bien la validez de dichos contratos o acuerdos escritos no debe de ser absoluta, pero si conveniente (siempre se debe de tender a un volumen de documentación razonable, no excesivo, pues a veces se suele

incurrir en un elevado coste, que resulta inútil), con el objetivo de que las administraciones fiscales posean una información amplia y sistematizada, que les permita pronunciarse sobre el tema.

### 3.3. APLICABILIDAD DEL PRINCIPIO DE PLENA CONCURRENCIA A DISTINTAS OPERACIONES SEGUN SU NATURALEZA.

En este apartado se contendrán las consideraciones particulares en la aplicación del principio de "plena concurrencia" (o del "precio de mercado"), como regla de fijación de los precios de transferencia en una serie de transacciones diferentes, que representan, en líneas generales, el mayor porcentaje de las realizadas por estos grupos multinacionales, debiéndose de significar, que el tratamiento realizado, en ningún caso debe de considerarse cerrado, sino más bien enunciativo de la tipicidad de operaciones habidas. Así siguiendo la estructura del Informe de la O.C.D.E. de 1.979, se contemplarán:

- Los intercambios de mercancías,
- Las transferencias de bienes incorporeales,
- Las transferencias de elementos diferenciadores (marcas y nombres comerciales, ...),
- Las prestaciones de servicios en el interior de los grupos de sociedades.
- Las operaciones financieras.

#### 3.3.1. Los intercambios de mercancías.

Representan uno de los campos, dentro de la fijación de precios de transferencia, más amplios y complejos,

debido a la magnitud del comercio internacional y a la diversidad de factores, no solamente económicos, que condicionan estas transacciones.

La aplicación del principio general del precio de plena concurrencia al tráfico internacional de mercancías entre entidades vinculadas, constituye, como ya se ha expuesto, una tarea nada sencilla, debido a una serie de circunstancias que no permiten encontrar situaciones comparables, tales como:

- La existencia en los distintos países de actuación de economías de mercado "modificadas" por diversos factores, cuya consecuencia, es una alteración en las condiciones de plena concurrencia, determinantes de los precios buscados.

- Los suministros de mercancías gratuitamente o a precios inferiores al de mercado, por diversos motivos, como pueden ser los publicitarios y de propaganda, por dificultades financieras de clientes importantes, mantenimiento de gamas amplias de productos compensando las posibles pérdidas con beneficios en otros productos, ...

- La existencia de pérdidas en la actividad, proviniendo de diversas causas: mala gestión, coyuntura económica desfavorable, introducción en un mercado, puesta en marcha, presiones políticas del país de implantación, etc., debiendo aclararse la verdadera procedencia.

- El control del Estado, sobre precios, salarios, subvenciones a la explotación, ..., que deben ser cuantificados, como condicionante del mercado de un país, al afectar también a los precios entre partes independientes.

Con estas premisas de complejidad, y teniendo en cuenta el principio de relatividad en la elección de un método razonable para la fijación de precios de transferencia, se enuncian como métodos aplicables, en el caso de las transferencias de mercancías:

A) El método del "Precio Comparable del Mercado Libre".

Método más directo en su aplicación de todos los existentes, y en teoría el más perfecto, al ser comparativo de operaciones semejantes entre independientes. Para su aplicación se deben de tener en cuenta, los siguientes grados de posible comparación:

a) Mercados económicamente comparables, (niveles de precios comparables). Analizando los factores que puedan determinar cualquier alteración.

2) Niveles comparables de mercado, en cuanto al estado de la producción y de la comercialización, en el que se realiza la transacción, (precios "al mayor", "al menor", ...)

3) Mercancías comparables, pudiéndose distinguir, entre las casi idénticas, y las susceptibles de reemplazar a las consideradas. En casos de diferencias sustanciales, se deben ajustar los precios comparables.

4) Formas comparables de aceptación de las

mercancías por el cliente (marcas prestigiosas, envases, logotipos, copias ilegales, etc.)

5) Volumen de ventas comparable, al ser éste, elemento fundamental en la determinación del precio de mercado.

6) Composición de "Precio comparable", teniendo en cuenta las partidas que lo forman (transporte, seguros, publicidad, etc.). Siendo característica particular de la multinacional determinada, el incorporar el valor de los incorporeales.

En el caso que resulte imposible reunir todos los condicionantes necesarios para la aplicación del método del precio comparable, será necesario aplicar uno o varios de los siguientes métodos, siempre observando las características particulares de cada mercado, como la coherencia de la política de fijación utilizada.

#### B) El método del "Precio de Reventa".

Sistema, que como ya se ha expuesto a nivel general, parte de minorar el margen de beneficios adecuado, del precio al que la mercancía se ha adquirido a un vendedor del grupo vinculado por un tercero independiente. Puede considerarse como el método más útil en operaciones de comercialización. Se presenta, sin embargo, el problema, de la fijación del margen comercial apropiado. Será, más aplicable, cuando mayor sea el valor añadido que el vendedor incrementa, y menor, cuando las mercancías tratadas, reciban antes de su reventa, transformaciones o incorporaciones



complejas, de forma que el producto previo pierda su identificación.

Si el método anterior recurría a precios de mercados comparables, éste actúa con comparaciones de beneficios, siendo el verdadero escollo del método, al intervenir en el margen de beneficios todos los factores distorsionantes que se puedan introducir en el precio de mercado final.

C) El método del "Precio de Coste Incrementado con un margen de Beneficio".

Consistente en incrementar el coste del proveedor en el margen de beneficios que se considere adecuado. Su problemática radica en fijar estos márgenes adecuados, sin tener en cuenta, que el beneficio no siempre está garantizado en la realidad. Igualmente son significativos, los problemas derivados del propio análisis de costes y la estructura variada que estos presentan en cada entidad. El método tiene su mejor utilización, en la fijación de precios de transferencia de productos "específicos" encargados (material militar, fabricas e Instalaciones "llave en mano", ...), donde los elevados costes, juegan un papel esencial en la determinación de sus valores de venta. La heterogeneidad de los criterios de contabilidad analítica, es bastante usual, sobretodo a niveles internacionales, así como los criterios para su reparto e imputación, siendo por tanto necesaria en a

aplicación de este método, un análisis detallado de los criterios contables utilizados, así como el someter los resultados previos, a un test de suficiencia, que valide la coherencia y consistencia del precio de transferencia obtenido. Por último, mencionar, al igual que en el sistema anterior, a dificultad accesoria, que entraña, la determinación de márgenes de beneficio adecuados.

D) Método del "Análisis Funcional".

Este método, aunque no contemplado en ninguno de los dos informes de la O.C.D.E. (1979 y 1984) sobre Precios de Transferencia, posee un campo de utilización bastante avanzado en los Estados Unidos. El tratamiento de las diferentes funciones de la empresa, con sus rendimientos, estructuras productivas, organizativas, niveles de empleo, de costes, etc., le dan un carácter de "método integral", que por sí mismo no tiene ninguno de los anteriores, siendo su ventaja principal, la aportación de coherencia y razonabilidad en la fijación realizada.

Por contra, la problemática estriba en la elevada preparación técnica que se requiere, tanto de los economistas al servicio de estas entidades, como de los funcionarios fiscales encargados de la verificación de los mismos. El método, tiene visos, de ser dentro de lo posible, el objetivo deseable por lo que tiene de recomendable en la consistencia de los valores obtenidos, si bien es lógico que su expansión se

localice en la nación que dtenta la cabeza en cuanto a número de sedes de entidades multinacionales, los Estados Unidos (Calafell, 1967; Mallo, 1982).

E) Otros métodos aplicables".

En este apartado podemos recoger, como ya se hizo en la parte general, una serie de métodos, que responden más a criterios subsidiarios o complementarios que a principales. Entre ellos cabe destacar:

a) La comparación de resultados globales, de empresas en condiciones análogas.

b) Repartos de beneficios globales netos, entre la participación en ellos, de las distintas estructuras productivas de cada entidad del grupo.

c) El análisis de los rendimientos de la inversión en grupos que desarrollen actividades análogas, con estructuras de inversión semejantes.

d) Analizar tipos de rendimiento de los capitales invertidos, con otras inversiones optativas del mercado, en función del coste financiero de oportunidad (Mallo, 1982).

Debiendo concluir este apartado de metodologías de valoración, con la insistencia en la aplicación de criterios razonables y prudentes, a la hora de fijar los precios de transferencia buscados.

**3.3.2. Las transferencias de bienes incorporeales.**

Operaciones que contienen entre otras, las de

transferencias de derechos de propiedad industrial: patentes, «know how», marcas, nombres comerciales, diseños, modelos, etc., y otras como los derechos de imagen, de autor, etc.

La importancia de estas transferencias dentro de la problemática de los grupos multianacionales, tiene su consecuencia, en el importante papel que estas entidades juegan en los momentos actuales, en la transmisión de tecnología entre las distintas naciones.

El principal problema de la fijación de precios de transferencia en este terreno, se encuentra en el propio contenido definitorio del término "tecnología", al ser un contrato o acuerdo de transferencia de incorporeales, el fruto de trabajos de investigación y desarrollo, muy largos en el tiempo y costosos, con intervención de fuertes inversiones en su financiación, políticas muy particulares de "I + D" en cada entidad, siendo así, casi imposible encontrar un marco de referencia comparable en el mercado entre independientes.

Es la propia forma de celebrar estos acuerdos o contratos de cesión de resultados de investigación y desarrollo, lo que configura un amplio espectro de tratamientos económicos para fijar los precios de transferencia adecuados, planteando así a las autoridades fiscales, problemas muy complicados en cuanto a la valoración y contenido de los mismos, representando a su vez, en razón de esta complejidad,

un medio muy favorable de elusión y evasión fiscal, ante la posibilidad de desviar los beneficios a otras jurisdicciones (optimización de la carga tributaria global), u obviando su tributación (evasión).

Frente a esta problemática, las autoridades fiscales han reaccionado, haciendo profusa su legislación en estos temas, con tratamientos fiscales diferenciados para según que bien sea objeto de estas transferencias, con tipos específicos de retenciones en los pagos, ... . Igualmente, el fisco de cada país, debe de analizar el sistema de precios de transferencia, como reparto del coste total de "I + D", examinando si son aceptables las bases imponibles obtenidas teniendo en cuenta tales repartos (no dobles deducciones de gastos, ...).

#### 3.3.2.1. Cuestiones particulares.

En primer lugar, se debe de hacer una diferenciación dentro del término "bienes incorpóreos" en general:

a) Patentes: como contratos que otorgan al adquierente un derecho exclusivo sobre una invención, estando protegida su exclusividad por la Ley.

b) «Know-how»: entendido como el conjunto no divulgado de informaciones, técnicas, patentes o no, que son necesarias para la reproducción industrial, directamente y en las mismas condiciones, de un producto o de un procedimiento, procediendo de la

experiencia. El "Know-how" es el complemento delo que un industrial no puede saber por el solo examen del producto y el mero progreso de la técnica (O.C.D.E., Artº. 12, 1977).

c) Elementos diferenciadores: como marcas de fábrica, comerciales, nombres, diseños, modelos, logotipos, envases tipificados e identificables, ... que permiten la diferenciación de bienes, servicios, procedimientos. Este tipo de propiedad incorporeal, es citado en el apartado 3.3.3. del presente estudio, debido a sus especiales características.

Cabe destacar los numerosos procedimientos utilizados para transferir bienes incorporeales. Así la O.C.D.E., en su Informe de 1.979, distingue, derivados de su implicación fiscal, tres principales:

#### 3.3.2.2. Cesiones de incorporeales y fijación de precios de transferencia.

a) Desarrollo de las actividades de "I + D" por una empresa, explotando, mediante cesión de patentes y «know-how» los resultados obtenidos. Es frecuente, encontrar acuerdos de "licencia " cruzados, como consecuencia del intercambio de bienes incorporeales entre entidades vinculadas. En general, se instrumentan en cuanto a su pago, mediante la fijación de un cánón o derecho de licencia periódico, según el volumen de la magnitud que se aplique, tales como, nivel de producción, de ventas, e incluso sobre los beneficios

obtenidos. Al igual, que en otro tipo de transacciones, se puede incluir este importe, en el precio de venta del producto, o compensarse con prestaciones intercambiadas.

En cuanto a la fijación de precios de transferencia, el principio general no deja de ser el del precio de plena competencia, y siempre sujeto a los condicionantes de "comparación" en cada caso, con especial incidencia en este tipo de operaciones, de la necesidad de determinar fehacientemente, la existencia de una "ventaja real", para el adquirente de los derechos.

Como métodos de fijación de precios de transferencia, en estos casos, se pueden citar como principales:

- La comparación de contratos de cesión celebrados entre independientes, del mismo tipo de bienes incorpóreos, o algún similar en el mercado.

- El análisis de las ofertas realizadas por el Departamento de "I + D" a entidades independientes.

- La consideración de las ofertas realizadas por otros cedentes independientes que en competencia se hayan puesto en contacto con las entidades vinculadas adquirentes.

Como métodos subsidiarios, pero necesarios para sustentar las valoraciones anteriores, podemos citar:

- La comparación de los beneficios esperados en la aplicación de un bien incorpóreo.

- Las distintas modalidades de transferencia de estos bienes, examinado el monto total de las operaciones y los costes soportados.

- Las restricciones al uso de la cesión, en cuanto a su "exclusividad" total o parcial, e incluso inexistente, que se reflejará en la rentabilidad de la adquisición.

- El valor de otros servicios prestados en combinación con la transferencia, y necesarios para la correcta utilización de la misma.

- La naturaleza de la patente (objeto de la adquisición) y grado de protección (duración y territorialidad de uso) de la misma, así como la incorporación a ésta, de derechos de información sobre mejoras en las investigaciones paralelas seguidas por la cedente.

Este tipo de transferencias, representan uno de los temas más complejos y de difícil solución a la hora de determinar la fijación de los precios de transferencia. Siendo en este caso, más que en ningún otro, necesaria la contrastación de varios métodos, siempre con objeto de deslindar, tanto el beneficio obtenido por el cedente (cobro de derechos), como la ventaja real obtenida por el adquirente cesionario (incidencia en sus futuros beneficios mercantiles).

Por último, decir, que el método del coste incrementado resulta en este terreno bastante difícil de aplicar, ante la enorme variedad de gastos y costes



que se incorporan a un proyecto de "I + D", así como la casi generalizada sistemática de compensar los resultados negativos de proyectos e investigaciones fracasadas con los rendimientos positivos de los trabajos positivos.

b) Acuerdos de Contribución a los gastos de "I + D", entre empresas vinculadas, sistema que a diferencia con el anterior, consiste básicamente en financiar conjuntamente estos proyectos, de forma previa a la existencia de unos resultados. Este tipo de acuerdos, si bien no son muy frecuentes, son el resultado de grandes planes de investigación planteados por empresas multinacionales, que se mueven en grandes actividades, muy costosas y de implantación en el mundo entero. La cooperación en estas actividades no cierra la actuación de empresas independientes, dando lugar, en ocasiones a "sociedades de investigación en participación", admitiendo incluso como socio al Sector Público (Empresas Públicas e Instituciones de Investigación, ...).

Estos acuerdos, según el Informe de la O.C.D.E. de 1.979, son agrupables en dos categorías:

1) Acuerdos de reparto de costes y riesgos reales, tendiendo al concepto de "empresas en participación", con similitud proporcional a la participación del reparto cuantitativo de los costes y riesgos reales de la inversión.

2) Acuerdos de puesta en común de gastos,

consistentes en una contribución de tipo fortfatario, no ligado al coste efectivo, teniendo el carácter de mandato de investigación de las vinculadas a la matriz, que obtendrá el resultado efectivo de la misma, poniéndolo a disposición de las entidades del grupo.

Las técnicas utilizadas para dichos repartos son numerosas, y procedentes habitualmente de la Contabilidad analítica (existen infinidad de modelos de estimación contable analítica, que no se detallan por exceder la materia el planteamiento expositivo del presente trabajo).

En cuanto al tratamiento fiscal de dichos contratos o acuerdos, y su relación íntima con la fijación de precios de transferencia, se debe de volver a mencionar la importancia de las dificultades de orden teórico y práctico, que conlleva el cálculo del coste de las actividades de "I + D", y el carácter de incertidumbre y riesgo que poseen tanto su rentabilidad futura, como la obtención de un propio resultado, siendo a menudo procedentes los ajustes de las autoridades fiscales, sobre los precios fijados y pagados, por no considerarse éstos acordes con criterios independientes, y siendo muy necesario en este terreno tan particular, la necesidad de unainformación eficiente acerca de las actividades valoradas, si bien es imperante un alto grado de secretismo que las envuelve por razones obvias y dificulta su medicción real.

De cualquier forma, no se debe de olvidar la necesidad de que la contribución al coste, esté debida y razonablemente de acuerdo con el beneficio que la cesión del resultado de la investigación reportará al adquirente.

De la experiencia norteamericana en el tema (por razón del volumen de multinacionales dedicadas en gran medida a la investigación y al desarrollo), se aconseja el tratar de analizar y reglamentar las distintas tipologías de actividades, atendiendo a las circunstancias y hechos particulares en cada caso.

El propio tratamiento fiscal de las partidas destinadas a "I + D", bien como gastos deducibles, bien como inversión activada y amortizable, generará a su vez, una necesidad de evaluar las cuantías imputables a cada soberanía fiscal, con el necesario y profundo análisis de su coste, y si procediese, de los márgenes de beneficios aplicables a estas cesiones.

Una de las ventajas más significativas que encuentran las multinacionales en relación al trato fiscal de la investigación y desarrollo, es la inexistencia habitual de retenciones en la fuente («withholding tax») para los acuerdos de contribución de gastos, por contra de la experimentada por los pagos de cánones a países extranjeros.

En cuanto a la existencia de mpargenes de beneficio, en estas cesiones, la O.C.D.E., siguiendo la reglamentación estadounidense, aconseja el no

sometimiento de estos márgenes a retención en la fuente, por considerar que los mismos son partida integrante del beneficio comercial, y de carácter muy distinto al de los cánones.

c) Acuerdos de investigación y desarrollo, a petición de la empresa del interesado en obtener un determinado bien incorporal, cuyo tratamiento, por el propio carácter de "prestación de servicios", se encuentra en los tipificados y analizados en el apartado 3.3.4. de este estudio.

### 3.3.3. Las cesiones de elementos diferenciadores (marcas y nombres comerciales en general).

La problemática de este tipo de incorporales, estriba en el contenido jurídico que rodea al bien como tal, en cuanto a los derechos de uso, propiedad, no duplicidad, etc. Igualmente, es importante el definir que se entiende como elementos diferenciadores comerciales, pues a los genéricos de marcas, nombres, razones comerciales, anagramas, ... se les incluyen otros conceptos susceptibles de cuantificación, tales como el prestigio acumulado por una firma, el grado de implantación, el fondo de comercio o «goodwill», ....

La aceptación de estas transferencias como usuales en la actividad comercial es en los momentos actuales general, tanto en ventas como en cesiones para su uso, siendo muy frecuente entre las actividades de las multinacionales, la suscripción de "contratos de

licencia de marca", así como de "contratos de imagen" (v.gr.: el pago de cifras por la exposición en lugares privilegiados de determinados artículos o elementos publicitarios, etc.).

Al igual que en los casos anteriores, este tipo de acuerdos pueden estar estrechamente ligados a otros de asistencia técnica, patentes, etc.

Entre vinculadas es igualmente frecuente, la formalización de acuerdos complejos, con cesiones recíprocas, o incluídas en acuerdos globales, a cambio de contrapartidas.

La fijación de precios de transferencia, en lo que a estas operaciones se refiere, tiene una característica particular en las necesidades de determinar la ventaja que obtiene el cesionario con su adquisición y utilización, siendo para ello necesario, el análisis jurídico en profundidad de los contenidos alcanzados en el acuerdo. La comparación en plena concurrencia es casi imposible de llevar a cabo, ante el propio elemento "diferenciador" que se cede, pues si se encontrasen similares en el mercado, se iría «contra natura» en el propio bien incorporal. Igualmente, es casi imposible, acudir a las valoraciones de costes soportados en la obtención del bien en cuestión, al tratarse habitualmente de ideas o creaciones intangibles derivadas del intelecto humano.

Si son importantes como métodos de evaluación, aquéllos que utilizan el peso de los gastos de

publicidad y mantenimiento en el mercado de una determinada marca, así como de los soportados en la verificación de controles de calidad, que serán indicativos del grado de implantación, y del prestigio de la misma. De idéntica forma que se deben realizar análisis comparativos de lo que representa la utilización o no de un elemento diferenciador, en cuanto a la obtención de volúmenes de ventas, precios de mercado, y beneficios comerciales obtenidos.

El tratamiento fiscal, se enfrenta a un terreno muy complejo, en cuanto a la aceptación de los precios de transferencia fijados, dado el extraordinariamente elevado componente de subjetividad que acompaña al concepto de estos bienes transferidos o cedidos en uso.

#### 3.3.4. Las prestaciones de servicios en el interior de los grupos de sociedades.

Este tipo de transacciones es innato a la vinculación existente en los grupos multinacionales. Así la prestación de servicios, generalmente administrativos, técnicos o comerciales, constituye un elemento muchas veces unificador de lo que se ha venido en denominar "estrategia global del grupo".

La cuestión planteada estriba fundamentalmente, en determinar cuál deberá ser el precio de transferencia aplicable a estas partidas, con motivo de su comercio entre vinculadas y la necesidad de tratamientos fiscales coordinados por parte de las autoridades, con objeto de estimar la cifra real de operaciones,

permitiéndose así la eliminación de dobles e incluso múltiples imposiciones de los beneficios obtenidos.

La variedad de servicios prestados, unos de carácter más permanente (v.gr.: los de asistencia técnica y administrativa), y otros de tipo más coyuntural (v.gr.: «trouble-shooting»), requiere que las actuaciones de coordinación, control, formación, asistencia, ..., generalmente dirigidas en el seno de la entidad matriz, sean analizadas funcionalmente, asociándolas a las ventajas que directa o indirectamente obtengan cada una de las entidades implicadas.

La posibilidad ya expuesta, de que ciertos servicios como los de asistencia técnica, sean unidos frecuentemente a acuerdos de transmisión o cesión de bienes incorpóreos (patentes, «know-how», ...), o a ventas de productos comerciales, repercutirán en la propia dificultad del análisis necesario para la fijación de los precios de transferencia, tanto desde el punto de vista de la gestión del grupo, como del meramente fiscal.

Estas actividades de prestación de servicios, atienden a diversidad de objetivos, si bien el Informe de la O.C.D.E. sistematiza su estudio, en tres categorías, sin que por ello no se deje de expresar la dificultad, que muchas veces, tiene el catalogar una determinada actividad, como otra, en el planteamiento

seguido (a esto contribuye la posible utilización de "arbitrajes" en la redacción de contratos jurídicos).

Así se distingue:

- Actividades de la matriz en su calidad de accionista.

- Actividades prestadas por la matriz, en beneficio de una o varias vinculadas.

- Actividades que benefician, tanto al productor, como al tomador de los servicios, y al grupo en general.

La metodología utilizada por las empresas multinacionales, para facturar el coste de los servicios dentro del grupo es muy diversa, (tener en cuenta el caso de repartos de costes generales de la casa matriz, tratados en un estudio aparte, - en el Informe de la O.C.D.E. de 1.984, no contemplado en este apartado, más que a nivel general, por lo particular del caso dentro del enfoque general -), dependiendo en gran parte de la estructura organizativa de cada grupo.

Estos repartos, como en casos anteriores responderán a criterios propios de Contabilidad Analítica y diversos modelos encuadrables en la Economía de la Empresa, aunque no se debe dejar de lado, la posibilidad de juego, que con las partidas de gastos derivadas, pueden tener estas entidades en el terreno de la "optimización de la carga fiscal" e incluso de la evasión fiscal, mediante el desvío de gastos e ingresos, a aquellas bases imponibles que les



resulten, en términos de gravamen, más beneficiosas (Fernández Briones, 1987; Albi, 1988; De Pablos y Valiño, 1989).

También puede plantearse la problemática, si dichos servicios son facturados mediante su inclusión en el precio de los productos entregados o la tecnología cedida a las empresas vinculadas, pudiendose añadir incluso, márgenes de beneficios, que sean derivados de los servicios prestados.

El tratamiento fiscal de estas transacciones, debe sostenerse sobre cuestiones de razonabilidad, idéntica a las utilizadas en otros tipos de transacciones ya analizadas. Así, debe considerarse por las autoridades fiscales, tanto el tipo de servicio prestado, como la necesidad del mismo para la obtención de ventajas reales, la susceptibilidad de imputación de costes a las vinculadas, como su nivel de retribución en términos de coste de oportunidad.

Si bien se encuentran, en cuanto a niveles de complejidad, diversos tipos de servicios, de mayor a menor problemática: gastos de coordinación y control del grupo efectuados por la casamatrix o central (muy difíciles de imputar con corrección), gastos en servicios directos comparables con los del mercado (v.gr.: cursos de formación profesional, trabajos de administración, auditoría, según encargo, ...), mucho más sencillos de cuantificar.

Dentro del nivel general, dentro del tratamiento de estos gastos (no se profundiza en particularidades fiscales de cada nación), el criterio para la fijación de precios de transferencia en este terreno, sigue siendo el "precio comparable en plena concurrencia", que a su vez exige que estos pagos no reciban un tratamiento fiscal diferente al resto de las adquisiciones de bienes y servicios a terceros.

El principal obstáculo se encuentra, en aquellos servicios que no pueden ser contemplados por su valor en el mercado, recurriéndose en este caso, al análisis del coste de su prestación, computándose tanto sus componentes directos como indirectos, pues en una situación de plena concurrencia, cualquier prestación de servicios, conlleva que por parte del prestador, se intente, dentro de su actividad, el recuperar la totalidad de los costes, aunque en una situación de "grupo multinacional", sea a menudo bastante difícil, deslindar los costes que afectan a cada servicio en particular, así como la necesidad de delimitar las ya citadas "ventajas reales" obtenidas.

### **3.3.5. Las operaciones financieras.**

En este apartado, se trata de enunciar los criterios fundamentales, que inspiran la fijación de los precios de transferencia de las multinacionales, si bien el caso específico de las entidades bancarias y financieras, no se aborda por la particularidad del

tema (Informe O.C.D.E., 1984).

Este tema aquí tratado se refiere a las concesiones de préstamos de financiación entre entidades vinculadas, y en líneas generales, los otorgados por la matriz a sus filiales, tratándose el problema básico, de la determinación del precio de tales operaciones, "el tipo de interés", equivalente en este campo al precio de transferencia buscado.

El término "préstamo", utilizado en el informe de la O.C.D.E. de 1979, en sentido amplio, se hace corresponder con todas las distintas formas de endeudamiento, formalizadas documentalmente o no.

Es importante significar, el que por razones fiscales o de otra índole (control de cambios, ...), estas operaciones puedan encubrir aportaciones de capitales, siendo necesario en primer lugar deslindar, por parte de las autoridades fiscales, las unas de las otras, siendo elemento fundamental en tal situación, la localización del precio de las mismas, es decir si se consideran tipos de interés, (aunque habitualmente la práctica fiscal de las naciones, para el caso de "no retribución pactada", imputen rendimientos mínimos). Dentro de esta distinción, y siguiendo la operatoria de distintos países, el Informe, distingue tres reglas para separar, lo que puedan ser préstamos, de lo que puedan ser aportaciones de capital (ver la máxima importancia que en la actualidad está tomando la práctica elusora de la "capitalización insuficiente"

(«thin capitalization»), en la que se sustituye la aportación de recursos propios por endeudamiento, por razones eminentemente fiscales, (Carrascosa, 1989; De Pablos y Valiño, 1989):

1) Factores de cada caso concreto, generalmente analizados por los tribunales competentes (existencia de documentación, plazos, cláusula de subordinación, proporción entre fondos propios y ajenos según tipo de actividad, ...).

2) Sistema de financiación "inhabitual", aplicándose métodos comparativos de lo que se considera financiación idónea o adecuada para idénticos sectores (v.gr.: cláusulas anti-elusión sobre freno de actuaciones de «thin capitalization», ...)

3) El estudio jurídico de las situaciones, para cada caso concreto, sin reglas sobre los ratios de endeudamiento.

4) En otros países, de criterio menos flexible, que en los de aplicación de los tres anteriores, se articulan normativas fiscales, para determinar la conceptualización de ciertos pagos de intereses como distribuciones de beneficios, principal actividad elusora y evasora en estos terrenos, incluso con tratamientos muy restrictivos, como la consideración de beneficios distribuidos del total de pagos por endeudamiento. Es común encontrarse este tipo de medidas, de forma conjunta a fuertes discrecionalidades

de "control de cambios" a efectos de las salidas de divisas, y autorización de inversiones (Alvarez y Eguidazu, 1988).

El informe de la O.C.D.E., recomienda en estos casos ante la posibilidad de divergencias entre las distintas autoridades nacionales, la aplicación de soluciones flexibles, que tomen en consideración las situaciones propias de cada caso, aun siendo conscientes, del alto coste, en personal e información, que estas actividades conllevan, por realización de sofisticados análisis. Igualmente, no se deben de fijar reglas, como ratios de endeudamiento o niveles de participación, para aplicar criterios restrictivos, así como motivos de "no residencia", a la hora de fijar los tratos "diferenciados" a las entidades que precisan de la estimación de los precios de transferencia ("intereses en financiación").

En cuanto al criterio seguido en las operaciones de financiación, éste es el general del "precio en plena concurrencia", si bien en este caso toma la forma del "interés del mercado que debe retribuir determinada financiación", siempre que este fuese el que hubiese sido determinado por independientes. Este criterio, lleva consigo, el reconocimiento implícito de la existencia de un tipo de interés de mercado, si bien una serie de circunstancias pueden determinar, que el interés que se adopte en la realidad (entre independientes), tenga otras significaciones y

cuantías:

a) Créditos Comerciales, que en bastantes ocasiones llevan asociados retrasos en los pagos, debiéndose de analizar los condicionantes, que dan o no origen al cobro de los intereses de demora (v.gr.: facturas a días fechas, días de tramitación de cobros, etc.)

b) Préstamos concedidos a una empresa con dificultades financieras, distinguiéndose, entre "iniciales", es decir las de "puesta en marcha", debiéndose tener en cuenta interés (salvo que entre entidades interdependientes se hubiese tomado otra determinación distinta, verdaderamente improbable), y el resto de dificultades financieras, generalmente concedidos por las multinacionales a entidades de su grupo para que remonten situaciones coyunturales difíciles, si bien (salvo como el caso anterior<<O, el tipo de interés, deberá asemejarse al de mercado entre independientes, aunque se renuncie expresamente por la matriz u otra vinculada prestamista (en la realidad, existen situaciones de insolvencia, en las cuáles, entidades independientes aceptan rebajas en las cifras de intereses, incluso del principal, con objeto de hacer efectivo el máximo de la deuda contraída por el insolvente).

En cuanto a la determinación de este tipo de interés de transferencia, es tarea sencilla su comparación con el de mercado, (en relación con los

anteriores puntos), no debiendo las autoridades fiscales ajustar su importe, salvo en los casos, en que dicho "tipo de interés de transferencia" se aparten sensiblemente de los de mercado.

También se deben de tener en cuenta, los factores, que dentro del mercado determinan la composición del "tipo de interés de transferencia", como duración del préstamo, importe, naturaleza, fianzas, hipotecas, tipo de divisa en el que se instrumentalice (dependiendo de que éstas sean "fuertes", "débiles", ...). Un punto de partida, debe ser el tipo de descuento básico, en cada Banco Central, y los tipos interbancarios, si bien no deben de aplicarse con automatismo, pues supondría obviar posibles distorsiones que si que pueden existir en los mercados de plena concurrencia. Además se debe de analizar, la composición de los mercados financieros en que se mueven estas entidades, pues su actividad multinacional, les da, a estas entidades una facilidad de operar en los mercados financieros internacionales con muchas más ventajas, que las empresas nacionales (obtención de financiación externa al grupo, con objeto de reflotar entidades vinculadas al mismo, adquisiciones de paquetes accionariales, etc.).

#### **4. LOS INTERCAMBIOS DE INFORMACION: AJUSTES CORRELATIVOS. PROCEDIMIENTO AMISTOSO. NECESIDAD DE COORDINACION.**

En este apartado, se va a tratar de exponer, cuál es en

la actualidad la situación a la que se enfrentan, las distintas naciones e instituciones supranacionales, a la hora de llevar a buen término, todos los principios que han sido expuestos en los apartados precedentes, y en particular, los señalados para la correcta determinación de los precios de transferencia, así como de cara a solventar los problemas principales derivados del ámbito internacional de estos planteamientos: doble imposición, tanto jurídica como económica, aspectos de elusión fiscal, y el problema de la evasión fiscal.

Esta situación, pasa por una necesidad esencial, de conocimiento y claridad de las actuaciones de los sujetos que desarrollan la actividad internacional, pues al actuar en grandes espacios económicos, ven "cubierta" su responsabilidad, en gran parte, por la carencia de información fluída, que las autoridades fiscales pueden poseer con respecto a sus actividades.

#### 4.1. LOS "AJUSTES CORRELATIVOS".

El tema tiene su origen, cuando las autoridades fiscales de un determinado país de actuación de alguna de las sociedades integrantes de un grupo multinacional, considera que los precios de transferencia, o los repartos de beneficios acordados por una entidad, en referencia a sus operaciones mantenidas con una "vinculada" no residente en el mismo territorio, no representan, según su óptica, la valoración jurídica y económica adecuada a la operación realizada.



El problema a su vez, conlleva la aceptación de un recorrido previo: En primer lugar, la determinación del porqué de la modificación solicitada por la autoridad fiscal, para en segundo lugar, si es procedente el ajuste señalado por ésta, saber si es preciso realizar el ajuste de la valoración en la contabilidad de la entidad requerida, para proceder a ajustar correlativamente, con signo contrario, en la base imponible de la otra entidad vinculada participante en la operación -base imponible situada en otro país-, el importe en cuestión.

El problema encuentra su extensión, en primer lugar, al colisionar dos pretensiones contrapuestas de las dos administraciones fiscales intervinientes: si el ajuste en el Estado "A" procede como una minoración de los costes de adquisición de la entidad allí residente, con el consecuente aumento de la base imponible gravable, la base imponible de la Entidad residente en el Estado "B", deberá de experimentar una reducción semejante, lo que posiblemente dará origen a una discrepancia, al menos inicial, de la Hacienda Pública del país "B".

La situación más grave, se producirá, si ambas administraciones fiscales no llegan a un acuerdo, que permita "ajustar correlativamente" ambas bases imponibles, pues de lo contrario existirá, medido en términos de "presión fiscal global" soportada por el grupo multinacional, un exceso de imposición, al considerarse que cierto importe de las ventas computadas en la base imponible

de una de las entidades, no recibe el tratamiento de coste correspondiente, en la otra base imponible. Este problema, viene a agravar una situación, a menudo ya distorsionante, como es la originada por la existencia de "doble imposición internacional", sin contar además, con el efecto ya expuesto de la "doble imposición económica de los dividendos".

#### 4.1.1. Situaciones diversas.

Pero la generalidad expuesta en el párrafo anterior, no tiene porque ser forzosamente la que suceda. Así podemos distinguir como otras situaciones posibles, mediadas ante la necesidad de ajuste de un determinado precio de transferencia:

- 1) Precios de transferencia ajustados, cuya transacción original se ha realizado a través de un tercer Estado, cuya Hacienda Pública no ha gravado los beneficios de la operación -generalmente paraísos fiscales, (De Pablos y Valiño, 1989)-. En este caso procederá el considerar dicho ajuste, como un simple aumento del beneficio imponible del Estado que ha ajustado el precio de transferencia.

- 2) Precios de transferencia ajustados, cuyo tratamiento de los beneficios derivados, en uno de los Estados (no el de ajuste), ha gozado de exención o bonificación prevista en su legislación. En este caso, similar al anterior, procede, ante la inexistencia de exceso de imposición, la aplicación por el Estado de donde es residente la perceptora (generalmente la

matriz), de un método de "imputación de impuestos subyacentes" («underlying tax credit», que contenga, tanto los impuestos soportados en la fuente (retenciones), como los exentos o bonificados, eliminándose así el problema (Albi, 1988 b).

#### 4.1.2. Ajustes procedentes.

Las causas de ajuste de los precios de transferencia fijados por una entidad multinacional, pueden ser debidas a una serie de motivos de muy diversa índole.

Por regla general, y de acuerdo con el Informe de la O.C.D.E., del año 1.984, se recomienda a las autoridades fiscales, la necesidad de no ajustar la cifra fijada como precio de transferencia, si las empresas actuantes se atienen, a efectos fiscales, a llevar una política de precios de transferencia, que se fundamente en el principio de "plena concurrencia", no debiéndose presumir de forma previa, el que esto no sea así.

Pero es precisamente, la aplicación de la metodología descrita en el apartado 3, de este estudio, bajo los criterios de razonabilidad y prudencia, allí señalados, tal y como es dispuesto en el Artº. 9 del Modelo de Convenio de Doble Imposición de la O.C.D.E. del año 1.977, la causante de que existan probables discrepancias entre las autoridades fiscales afectadas por la determinación de un precio, casi siempre en torno a argumento de "inexistencia de mercados

comparables entre ambas naciones" para tales contraprestaciones.

Recomienda la O.C.D.E., que mediada la procedencia de un ajuste sobre precios de transferencia fijados, deberá realizarse el mismo de forma "correlativa", es decir en las dos bases imponible afectadas (con las salvedades expuestas en el punto 4.1.1.), de ambos países, debiendo de llevarse a cabo, un "consenso formal" entre las autoridades fiscales de ambos países, con objeto de cuantificar los importes "apropiados" derivados del ajuste.

La posibilidad de llegar a acuerdos, no elimina, la posibilidad contraria, de que se den ciertas circunstancias, que puedan hacer "difícil" un pacto, sobre las cuantías del ajuste, por razones tales, como la inexistencia de conocimientos sobre mercados comparables, u operaciones tipificadas en uno de los países, divergencias de contenido entre las legislaciones fiscales de ambas naciones, o regulación jurídica distinta, de las operaciones económicas que se valoran (cánones excesivos, condicionados a ser considerados por medidas anti-elusión, como "repartos de beneficios", sujetos a retención en la fuente, ...). También se pueden incluir entre las causas señaladas, la compleja estructura organizativa que presentan muchas de estas entidades multinacionales, que al menos, hacen presentar dudas serias a las autoridades fiscales sobre la efectividad de ciertas transacciones (frente a

planteamientos de "arbitraje fiscal", o simples actuaciones de intermediación, como puede ser la recompra de carteras de valores, con objeto de deducir doblemente las pérdidas de valor del patrimonio participado, ...), con o sin un ánimo claro de "opcionalidad" fiscal.

El problema, es sin ningún lugar a dudas, un problema de "necesidad de coordinación". Esta coordinación debe consistir en el establecimiento de "acuerdos consensuados", que permitan, bajo la presencia de una "plena transparencia", aplicar la tributación correspondiente a cada una de las entidades implicadas, de forma razonable, sin pretensiones recaudadoras, ni de control de capitales, sino en la pura esencia, de la asignación impositiva que inspiran los principios teóricos a nivel internacional en este terreno (Onrubia y Paredes, 1989).

Pero la transparencia que debe presidir los acuerdos enunciados, ha de pasar insoslayablemente, por una "necesidad de intercambio de informaciones" entre las autoridades fiscales implicadas. Como más adelante se expone, la arbitrariedad de ciertas "fijaciones de precios de transferencia", no pueden más que conducir a una situación de Haciendas Públicas autárquicas, que a un plazo, no demasiado largo, ocasionen, debido al fuerte "exceso de gravamen" soportado, en diferencia con otras posibles opciones de inversión en otras naciones, una migración de capitales, más costosa, que

el posible beneficio obtenido por los excesos de recaudación derivados de su política fiscal aislacionista (es importante señalar, la preocupación generalizada en el seno de la Comisión Europea, sobre este tema, y su influencia decisiva en la plena liberalización de los movimientos de factores, acordada para 1.990 - con salvedades- en la reunión de Hannover de junio de 1.988, que dio origen a la aprobación de la Directiva de 24 de junio de ese año).

#### 4.2. EL PROCEDIMIENTO AMISTOSO.

Una vez expuestos a lo largo del presente documento, los problemas que se pueden derivar, de los diversos tratamientos fiscales a que son sometidas las actividades económicas en el ámbito internacional (en particular de los grupos multinacionales), así como el señalamiento de las medidas existentes tendentes a su solución, se debe de tener en cuenta, la necesidad de articular un "sistema" o "procedimiento" que permita que estas herramientas, teóricamente útiles, se muestren efectivamente válidas en el servicio instrumental para el cuál fueron configuradas.

Será bastante probable, (así lo indica el estudio sobre "Procedimiento Amistoso", contenido en el Informe de la O.C.D.E. de 1.984) que los problemas existentes de "doble imposición" (en todas sus configuraciones, pero en especial, en lo que atañe a la doble imposición jurídica internacional, bien por colisión de figuras impositivas

similares, bien por "ajustes no correlativos en las valoraciones de las operaciones entre vinculadas"), sean solucionados mediante la inclusión de medidas (tales como los ajustes correlativos expuestos) que permitan llegar a los "pactos" entre autoridades fiscales, de forma automática y en presencia de plena información. Esto se puede lograr, mediante la suscripción de Convenios bilaterales entre naciones implicadas, que contengan el marco fijado por los Arts. 9 y 25 del Modelo de la O.C.D.E. de 1.977, sobre "procedimiento amistoso", e incluso, mediante la inclusión de normas particulares en la legislación interna de cada país.

Este "procedimiento" se inspira en la necesidad de situar las posiciones iniciales de las haciendas afectadas, en la línea del intercambio de opiniones y pareceres, debidamente fundamentadas, para en que en el caso, de que no se pudiese alcanzar una solución administrativa automática, se proceda a tratar el tema bajo planteamientos de estricto cumplimiento de los principios aceptados entre países sobre asignación impositiva en las operaciones internacionales, sin necesidad de planteamientos unilaterales, que conducirán a situaciones de fuerte ineficiencia.

Sobre la base de esta necesidad, se desarrollará el siguiente punto, en el que se enunciarán los principios informantes del "procedimiento amistoso", de acuerdo con el contenido dado al mismo en los informes del Comité de Asuntos Fiscales de la O.C.D.E., así como en los artículos correspondientes en los Modelos para evitar la Doble

#### 4.2.1. Regulación del "procedimiento amistoso".

Los intercambios de información, que se necesitan, tal y como se ha expuesto para concluir de una forma aceptable para los Estados implicados en la fiscalidad internacional la asignación de sus bases impositivas, pueden facilitarse mediante la suscripción entre los Estados afectos, de Convenios bilaterales, (bien pueden servir los realizados para evitar la doble impsición) que contengan consideraciones semejantes a las dispuestas en el Artº. 25 del Modelo de Convenio de Doble Imposición del año 1.977, sobre el establecimiento de un procedimiento amistoso, de utilización en los casos expuestos.

Los esfuerzos deseables, de todos los Estados (es de suma importancia a nivel de la C.E.E., de cara al cumplimiento del Mercado Interior de 1.993), en cuanto a la eliminación, o atenuación en lo posible de doble imposición internacional (también la económica), deben confluir, según este Informe, en la celebración de Acuerdos comúnmente aceptados, e instrumentados con una serie de formalidades sobre los métodos a seguir al efectuar los procedentes "intercambios de informción", si bien, los aspectos formales podrán ser susceptibles de variación según la práctica de cada nación suscriptora.

La posibilidad recogida en el Artº. 25 del Modelo



de Convenio de Doble Imposición sobre la Renta y el Patrimonio (O.C.D.E., 1977), de "someter a su caso (las entidades afectadas) a la autoridad competente del Estado contratante, del que es residente ...", con independencia de los recursos previstos por el Derecho interno de los Estados afectados, lleva paralelamente un enunciado taxativo de los supuestos en que puede acudir a este procedimiento, mediante la comunicación entre los Estados implicados, si bien son formulados con sentido amplio, lo que difícilmente dará lugar al planteamiento de nuevos problemas, por lo que la resolución de las discrepancias por vía del "procedimiento amistoso" parece la adecuada (Villa Gil, 1987).

Así se distinguen, como categorías distintas de utilización de este "procedimiento amistoso":

1) "Imposición no conforme con las disposiciones del Convenio", considerándose que en este caso, es el contribuyente el que debe de iniciar el procedimiento. Las características principales de esta categoría de utilización del procedimiento amistoso son:

a) Determinación de la naturaleza jurídica del procedimiento, en cuanto a su carácter de "fase interestatal" del procedimiento. Existiendo variedad de interpretaciones doctrinales, siendo las más seguidas, las que interpretan el procedimiento, como un caso de idéntica eficacia al Convenio, o las que lo consideran como una variedad del arbitraje internacional por una

Comisión Mixta (de las partes implicadas, incluso de los contribuyentes), en virtud de la existencia de cláusulas en los Convenios que así lo dispongan.

b) Tiene carácter supletorio del procedimiento jurídico que el interesado posee para impugnar la actuación que no estima ajustada a derecho, ante la autoridad del país de residencia, con las siguientes puntualizaciones:

- Iniciación a instancia del interesado.
- Fundamentación de las causas de impugnación y criterios mantenidos por parte del interesado.
- Se deberá sustanciar en reclamación por escrito, ante la autoridad competente del país, dentro del plazo de tres años siguientes, a la notificación de la medida que implique la impugnación.
- Se debe de destacar, un aspecto jurídico relevante: la compatibilidad e independencia entre los recursos del Derecho interno del país, y el "procedimiento amistoso". La problemática se deriva de la posible caducidad de los plazos recogidos en el Derecho nacional, de cara a la posible interposición de recursos posteriores al resultado derivado del procedimiento aquí analizado. Las soluciones dadas son variadas, y van desde la articulación de plazos especiales dentro de la normativa interna, de cara a estos casos, a dotar a los Acuerdos derivados del "procedimiento amistoso", de impugnabilidad ante los

órganos competentes de la Justicia de cada nación.

- La fase interestatal, (bilateral), se inicia cuando la Autoridad del país de residencia de la impugnante, valorando los fundamentos jurídicos y económicos en cuestión, considera que por sí misma no puede resolver el problema planteado (forma "automática"). Siendo éste, el momento en que se recurre a la otra Autoridad (país implicado) para resolver la situación de forma satisfactoria para ambas haciendas.

- El Problema puede venir planteado sobre dos marcos de intervención muy distintos: a) que el país de residencia no pueda solucionar el tema por incapacidad en su legislación, y por otro lado, b) que la cuestión planteada, lo sea por origen en las medidas adoptadas por la otra autoridad fiscal.

- Una vez planteado entre ambas el procedimiento, éste no requiere "su resolución obligatoria", pues la obligación establecida, es tan solo la de "negociar", no previéndose metodología que permita alcanzar la solución de forma articulada e insoslayable (obligación de llegar a un acuerdo paccionado y satisfactorio para ambas partes), debiéndose llegar a ésta, mediante el análisis del hecho económico acaecido, y de las legislaciones, y Convenios suscritos, siempre con la inspiración en los planteamientos teóricos, que de forma común fueron aceptados entre partes.

c) El tratamiento jerárquico, en cuanto a

impugnación del acuerdo recaído es sumamente complejo. Ante la posibilidad, de sustanciación coincidente de varios procedimientos (casi segura por razones de seguridad jurídica de los sujetos implicados), normalmente el "amistoso" y los derivados de la legislación interna del país de residencia del recurrente o recurrentes, la solución que se presenta es compleja, en cuanto a impugnaciones, y ejecución de posibles fallos. Aunque el Tratado Internacional es superior al Derecho interno de un Estado, el encontrar una aceptación práctica de esta prioridad, encontrará fundamentaciones jurídicas en contra, muy difíciles de solventar. De ahí, la necesidad enorme, de que las relaciones entre el Derecho interno e internacional, estén plenamente "delimitadas y estructuradas, con aceptación de las preferencias jerárquicas" (Villa Gil, 1987) entre ambos Derechos, situación a la que bien se puede llegar, mediante la inclusión en las Cartas Magnas de cada país, de un reconocimiento expreso de prioridad jerárquica. A nivel de la Comunidad Económica Europea, el tema, como se expone en el apartado referente a "Intercambios de Información", pasa por la elaboración de Directivas, de aplicación obligada, que reconduzcan el contenido de la legislación interna de cada nación comunitaria.

- Igualmente, se plantea en la fase interestatal, el problema de la "eficacia jurídica de las

resoluciones" recaídas en el procedimiento, dependientes del nivel de prelación jurídica de los Convenios sobre la legislación interna (habitualmente determinada en favor de los primeros), si bien el escollo a superar, se encuentra en la "posición jurídica del particular", pues la no obligación expresa de resolución, deja a la luz una clara deficiencia en el sistema.

d) Por último, se plantean otras problemáticas derivadas de la posibilidad de "recurrir en alzada", los acuerdos recaídos en el "procedimiento amistoso", si bien el tema tiene difícil solución (al menos de forma armonizada entre países). Por otra parte, se plantea otra importante carencia del procedimiento, como es la no existencia de medidas cautelares que obliguen a los Estados afectados, al cumplimiento de las resoluciones adoptadas.

2) "Interpretación sobre aplicación de Convenios", mandato de utilización, recogido en el Artº. 25.3 del Modelo de Convenio de la O.C.D.E. de 1.977, que encarga a las Autoridades competentes de los Estados contratantes, que hagan lo posible "por resolver las dificultades o disipar las dudas que planté la interpretación o aplicación del Convenio, mediante el "procedimiento amistoso" ...". Planteamiento, que no presenta más dificultades que las propias y derivadas de las cuestiones de derecho particulares de cada caso, siendo el resultado que se da a éstas, consecuencia de

la mejor o peor actitud (o objetivos seguidos) consensuadora de cada uno de los Estados intervinientes.

3) "Eliminación de la doble imposición en los casos no previstos", recogida en el último párrafo del apartado 3. del citado Artº. 25, que puede ser considerado como una función consistente en la cobertura de las "lagunas legales" en que el Tratado (Convenio), dada su concreción y redacción esquemática haya podido incurrir (Villa Gil, 1987).

Una vez expuesto el procedimiento "amistoso", como elemento de "diálogo e intercambio de opiniones", entre las distintas autoridades fiscales implicadas en las actividades de un grupo multinacional (en el presente documento), se debe de valorar su existencia, y según es reconocido por la O.C.D.E., y en general por cuantos tratadistas han indagado en el tema (salvo opiniones particulares, detractoras), nos encontramos ante un "instrumento eficaz y flexible", necesario para "interpretar, aplicar y aclarar los convenios de doble imposición" (se da por hecho, la suscripción de éstos, en los términos que la O.C.D.E. fija su Modelo), si bien, se le deben de reconocer las insuficiencias, ya planteadas, abriéndose un camino para su perfeccionamiento, así como el de los propios Convenios, en pos de su mejora, pues hasta la fecha, los resultados obtenidos en la aplicación del

procedimiento amistoso son esperanzadores, habiéndose encontrado casi siempre "soluciones de compromiso", y en particular, como eficaz instrumento para la verificación de acuerdos sobre precios de transferencia (Villa Gil, 1987).

#### 4.3. MEJORAS EN LOS ACUERDOS DE DOBLE IMPOSICION.

Como nota previa a la exposición de aquellas mejoras, que la O.C.D.E., considera como posibles, a la hora de ir paliando las posibles deficiencias de los Convenios actuales, tanto para solventar la doble imposición en general, como el tema de los ajustes de precios de transferencia, y siempre desde la óptica de la aplicación del "procedimiento amistoso", se debe mencionar que ante la posibilidad de que en años venideros aumente considerablemente el número de ajustes sobre precios de transferencia a efectos fiscales, así como el de procesos litigiosos, (posibilidad que el Comité de Asuntos Fiscales de la O.C.D.E., considera como poco probable, posiblemente, retocable en la actualidad europea) derivados de éstos, los representantes legales de las empresas multinacionales han sugerido "el establecimiento de un sistema de ajustes correlativos obligatorios derivados de un procedimiento formal de arbitraje".

Las ventajas que se enuncian para esta petición, son entre otras:

- La certeza del contribuyente de que su tema será decidido, así como la no demora excesiva de su resolución.

- Que se fija una Autoridad, que inexcusablemente decidirá, con análisis de toda la información a su alcance.

- La rapidez, al no tenerse en cuenta las trabas de un procedimiento administrativo, pues un exceso de burocracia sería en este caso ineficiente para los objetivos del mismo.

- Este procedimiento de arbitraje, dará la oportunidad al interesado, siempre que se le convoque, de aportar cuantas pruebas e informaciones, éste considere útiles, así como rectificando cualquier discrepancia o mala interpretación por parte de las autoridades fiscales sobre el caso controvertido.

Estos planteamientos, en favor de la implantación del sistema, han originado, el que por parte del Comité de Asuntos Fiscales de la O.C.D.E., se dé un tratamiento investigador al mismo, poniéndose de manifiesto aquellos problemas que los estudios favorables (entre ellos, el más oficial, a nivel comunitario, es un Proyecto de Directiva de la Asamblea de las Comunidades Europeas) no destacan. Así, entre otros, se mencionan:

- La necesidad de que el sistema propuesto considere de forma suficiente, tanto los intereses de los contribuyentes, como los de las autoridades fiscales, mediante el arbitraje de una autoridad, que represente a un tercero independiente.

- Como se podrán compaginar, los derechos de la jurisdicción interna de los países, simultáneamente con este mecanismo arbitral.

- Otro problema, puede venir dado por la necesidad de encauzar "recursos de alzada", en el caso de recaer, dentro



del procedimiento resoluciones que no satisfazgan, debiéndose determinar, que tribunales serán los encargados de instruir y resolver los litigios.

- Se deberían de precisar con claridad, soluciones independientes, cuyo objetivo primordial, fuese la eliminación de la doble imposición internacional (e incluso de la económica), si bien también se deberían de considerar las posibles situaciones de "diferimiento impositivo" o de "compensación de pérdidas", cuestiones que para muchas autoridades fiscales representarían, al no obtener las garantías necesarias, un "exceso de generosidad".

- También sería difícil, el plantear aquellas cuestiones sobre las que tendría que entrar el "Árbitro decisor", pues existe la posición de entender sobre la aplicación de la legislación (Convenios e interna), sin entrar en el fondo del asunto, medido éste, en niveles de eficiencia y equidad, para cada una de las autoridades fiscales intervinientes.

- Otras cuestiones podrían ser, cómo repartir las costas del procedimiento, o cómo considerar el carácter de las informaciones utilizadas, -confidenciales o no-, pues el tema de la valoración de operaciones de acuerdo a precios de transferencia se ve acompañado, en gran número de ocasiones, de un secretismo en las técnicas y métodos objeto de la transacción, lo que requeriría dotar al procedimiento de un sistema de garantías sobre el secreto sumarial.

De acuerdo al establecimiento de las ventajas y problemáticas expuesto, la D.C.D.E., por medio de su Comité

de Asuntos Fiscales, ha decidido hacer la consideración, de que el tema ("sistema de arbitraje"), no constituye por el momento, una cuestión para su esencial implantación, al evaluarse los sistemas ya existentes (procedimiento amistoso, ajustes correlativos según las legislaciones internas, otros ajustes internos, ...) como aceptables y no tan defectuosos como se les quiere presentar, opinando, que la implantación del sistema de arbitraje, conllevaría una renuncia de la soberanía de los Estados afectados, verdaderamente impensable en los momentos actuales (ver la evolución seguida dentro de la configuración del Mercado Unico en el seno de la C.E.E., por ciertos gobiernos, como el Británico o el Luxemburgués), siendo mucho más recomendable, el desarrollo y perfeccionamiento de los sistemas ya existentes, como se expondrá, en un resumen de las propuestas realizadas en los puntos 4.3.1. y 4.3.2., opinión, que por otra parte, exceptuando alguna salvedad, sobre el "interés de las naciones por el máximo rendimiento del procedimiento", para lo cual deberán instrumentarse, al menos en el ámbito de la C.E.E., normativas que "obliguen", es compartida por los autores.

#### 4.3.1. Los ajustes correlativos.

Del estudio de los problemas suscitados en la economía internacional, y en particular, el que se centra en la fijación de los precios de transferencia y los ajustes derivados, la O.C.D.E., en su informe de 1.984, ha elaborado una relación de "posibles mejoras",

cuyo objetivo principal es acrecentar la utilidad de estos medios (Convenios, acuerdos, etc.), no presentando en la línea de investigación un cambio radical.

Así podemos distinguir, en forma de conclusiones, las siguientes consideraciones sobre ajustes correlativos:

a) Necesidad de que sea la propia empresa multinacional, la primera interesada en reducir al máximo posible los riesgos y perjuicios derivados de la doble imposición ocasionada por los ajustes en los precios de transferencia (cuando no son correlativos), cuando éstos no sean fijados de acuerdo al principio de "plena concurrencia".

b) Se debe de tratar de eliminar en la medida de lo posible, la doble imposición, tanto jurídica como económica (la económica resultará más difícil, si en las propias legislaciones para residentes, las medidas de corrección son como mucho parciales), que derive del tratamiento fiscal mediante corrección de los precios de transferencia, observándose por las autoridades fiscales el principio de "plena concurrencia".

c) Igualmente, se deben de analizar todas las situaciones de discrepancia por separado, no estando obligado un Estado, a efectuar un ajuste, por el simple hecho de que el otro Estado lo haya realizado, siempre que se observe en la fijación de precios analizada el cumplimiento de los principios aceptados y expuestos en

el apartado tercero de este trabajo.

d) Por último, el Comité de Asuntos Fiscales de la O.C.D.E. recomienda a las autoridades fiscales, que éstas realicen todo lo que esté en su mano para ponerse de acuerdo sobre los ajustes a realizar, con el objeto de que no se den los tan repetidos problemas de doble imposición, y se fomenten actitudes como la elusión (difícil de corregir, sino es con medidas particulares, y legislaciones más "perfectas") y la evasión fiscal.

#### 4.3.2. El "Procedimiento amistoso".

Al igual que son planteadas propuestas de mejora en el tema de los ajustes de precios de transferencia, el Informe de 1.984, enuncia y trata, en relación con el desarrollo del Artº. 25 del Modelo de Doble Imposición de la O.C.D.E. de 1.977, sobre el "procedimiento amistoso", como mecanismo negociador de indudable eficacia y utilidad, la siguiente relación de mejoras posibles:

a) La necesidad de que el procedimiento sea asumido por la mayor parte de los países integrantes de la Organización. Así, como que sea utilizado de hecho, sin excepciones.

b) El intento de agilizar el procedimiento, en cuanto al establecimiento de plazos para su plena asunción por los países, armonizando su inclusión con la legislación interna de cada nación.

c) La Recomendación de que medien comunicaciones,

lo más rápidamente posible, entre las autoridades fiscales y las empresas multinacionales, sobre las posibles discrepancias existentes y las proposiciones de ajuste sobre los precios de transferencia.

d) Necesidad de que entre las autoridades fiscales medie una comunicación lo más flexible posible ( telefónica, por escrito, entrevistas personales, ...), esperando el esfuerzo más amplio de los actuantes, en pos de una solución.

e) Oportunidad, de que el contribuyente afectado por materia fiscal relacionada con sus precios de transferencia, pueda exponer por escrito y verbalmente, los hechos y las argumentaciones que considere oportunas y necesarias en el apoyo de sus pretensiones, dentro del procedimiento.

f) reducción al máximo de las formalidades administrativas propias de la iniciación y tramitación, así como en la resolución de este procedimiento.

g) Necesidad de que cada caso sea analizado por independiente, y no mediante posibles referencias a acuerdos globales.

h) Dentro de las posibilidades, y cuando sea necesario, las autoridades fiscales de los países implicados, deberán adoptar y publicar, sus reglas, directrices y procedimientos particulares, que afecten al desarrollo y utilización del "procedimiento amistoso".

Para concluir, el Comité de Asuntos Fiscales de la

O.C.D.E., propone estudiar con periodicidad los acuerdos referentes a los ajustes correlativos, y la mejor utilización del "procedimiento amistoso", adaptándolos a las necesidades coyunturales, teniendo en cuenta la experiencia acumulada con el paso del tiempo.

#### 4.4. LOS INTERCAMBIOS DE INFORMACION.

Como ha sido premisa fundamental, en cada uno de los apartados tratados hasta ahora, y en referencia con la problemática de las empresas multinacionales, el planteamiento de la "necesidad de intercambios de información", de carácter interestatal, ocupa, en la situación económica actual, de creciente intercomunicación de personas y factores productivos (en especial, los movimientos de capitales), una posición de primer orden.

En particular, la situación desarrollada en la C.E.E., a partir de la aprobación de la Directiva de 24 de junio de 1.988, sobre la Liberalización de los movimientos de capitales, ha originado, que uno de los pilares básicos sobre los que debe descansar el logro del gran Mercado Unico del año 1993, dependa, junto con la realización positiva del Sistema Monetario Europeo, de la Armonización Fiscal de la Imposición Directa en el ámbito de la Comunidad, armonización, que no podrá ser llevada a efecto sin que exista en el espacio de ubicación, un verdadero sistema de información entre las Autoridades Fiscales de los doce, pues de lo contrario, las posibilidades de evasión

fiscal pueden aumentar vertiginosamente.

#### 4.4.1. Su necesidad como solución a los problemas planteados.

Los tres problemas citados a lo largo del presente estudio, y en particular en lo que afectan a la fiscalidad sobre la renta (en este caso de las Entidades Jurídicas) - doble imposición (internacional y económica), elusión fiscal y evasión fiscal -, pasan, dentro de las soluciones expuestas en el presente trabajo, por un elemento esencial, sin el cual, no se podría articular ninguna de las propuestas en él reseñadas: - la necesidad de intercambiar información entre Estados -.

¿Qué sucedería, si en plena aplicación de la Directiva sobre Liberalización de los Movimientos de Capitales, fuese imposible obtener información sobre los rendimientos generados por determinada inversión (no considerándose la alternativa de "imposiciones mínimas" vía «withholding»)?.

El problema es claro. Así el Modelo de Convenio de Doble Imposición de Renta y Patrimonio de la O.C.D.E. de 1.977, recoge que "las autoridades fiscales competentes de los Estados contratantes intercambiarán las informaciones necesarias para aplicar lo dispuesto en el Convenio o en el Derecho interno de sus contratantes ...", significando que dicha información a intercambiar, debe ser la

"necesaria", para llevar a buen término la aplicación eficaz y efectiva de lo pactado.

De esta forma, se encuentran dentro de estas prerrogativas, todos aquellos esfuerzos, ya citados, para dotar a la actividad de fijación de precios de transferencia de los cauces ágiles y fluídos de información, que den la consistencia necesaria a las estimaciones realizadas.

Por el lado de la elusión y evasión fiscales, la necesidad de información se hace cada día más perentoria (Conclusiones del Comité «Scrivener», 1989), pues la necesidad de información entre las Haciendas Públicas de los países comunitarios (sería deseable una extensión mayor) es fundamental en orden a preservar la integridad de sus bases imponibles, conforme a los principios impositivos existentes, elemento, además, sin el cuál, las Administraciones Tributarias de los Estados, no lograrán la eficiencia deseada en la aplicación de sus sistemas de control e inspección, pieza fundamental para lograr atenuar los problemas indicados, pues estos sistemas necesitan insoslayablemente la posesión de una información rápida, clara y sustanciosa que permita saber lo necesario a la hora de detectar las posibles actuaciones elusoras (fallos normativos, ...) y evasoras, lo que redundará en un claro beneficio para las finanzas públicas de cada país.

Pero el tema, en el caso de la fijación de los



precios de transferencia se complica, al ser igualmente necesaria esta información a la hora de analizar, cuáles son las actividades de estas empresas multinacionales en el exterior, su estructura organizativa, sus actuaciones, su fiscalidad, y en general, su problemática, sujeta a una serie de actividades en distintas naciones, que representan una interrelación, por razón de la actividad, de las haciendas de cada una de ellas, con el transfondo de la delimitación de la parte de la base imponible global, llamada a tributar en cada Estado.

La necesidad de extender la información, más allá de las fronteras de un Estado (por lo ineficiente que resultaría su no realización), requiere la creación de un nuevo marco normativo, que con carácter supranacional (pues hasta ahora la práctica efectiva, reduce la realidad a los Convenios Bilaterales), tenga mandato sobre los Estados sometidos a tutela (en el último punto, se refleja la importancia de los avances en la Comunidad Europea), regulando la posibilidad de actuaciones obstruccionistas por parte de ciertas administraciones, y regulando la sistemática de los canales de información, dando por supuesto, que si se quiere lograr una "colaboración mutua entre Administraciones Fiscales, habrá de ser elemento indispensable ... la cesión de un mínimo de soberanía fiscal (en opinión de los autores, -soberanía en general-, dado el fuerte componente en la Política de

un Estado, que representa la variable fiscal) de cada uno de los Estados suscribientes, al necesitarse una organización que tenga el poder y los medios suficientes para arbitrar los instrumentos necesarios para evitar el fraude fiscal" (López López, 1988), al igual, que en otros terrenos citados, como la doble imposición internacional e económica, y la elusión fiscal.

Estos contenidos teóricos, expuestos a lo largo del estudio, y en particular, las necesidades de articular procedimientos como los descritos en este apartado cuarto, tienen su principal foco de referencia en el ámbito de la Comunidad Económica Europea, y en particular, en los trabajos de desarrollo del Acta Unica, encaminados hacia la plena consecución de un Mercado Unico en 1.993, lo que requerirá importantes pasos en la Armonización Fiscal de los sistemas tributarios nacionales.

#### 4.4.2. Situación en el marco de la Comunidad Económica Europea.

Hasta el año 1987, los esfuerzos realizados en el seno de la C.E.E., atienden principalmente a la necesidad de colaboración entre los Estados miembros, en materia de erradicación del fraude fiscal. Es a partir de la aprobación, de la mencionada Directiva sobre Liberalización de los Movimientos de Capitales, de 24 de junio de 1.988, cuando el proceso de

armonización de la imposición directa recibe de nuevo el impulso (creación por encargo de la Comisión, del Comité Scrivener sobre "armonización de la fiscalidad del ahorro") tendente a su consecución, lo que se ve acompañado, dadas las discrepancias de ciertos Estados como Reino Unido, Luxemburgo, Países Bajos, de un debate sobre la necesidad de unos intercambios de información efectivos entre autoridades fiscales.

En un recorrido histórico, ya desde sus orígenes en 1.962, se planteaba en la Comunidad, la necesidad de atender a "servicio comunitario de información con el objetivo de llevar a cabo un cierto control fiscal" (C.D.F.I.F.I., 1962). Este objetivo contenido en el Tratado de Roma no llegó a cumplirse.

El 18 de junio de 1.973, se publica el "Informe sobre el régimen de las sociedades «holdings»", como resultado del trabajo encomendado en 1.964 a la Comisión de la C.E.E., sobre el fraude y evasión fiscales, los paraísos fiscales y los ahorros impositivos de las compañías base, informe que propugna la necesidad de acciones conjuntas en tratamientos fiscales que solucionen los problemas típicos de doble imposición internacional, sin beneficiar los del fraude y la elusión fiscales (López López, 1988).

En épocas posteriores, la preocupación, dentro de los temas de armonización fiscal por el problema de la necesidad de información, sigue siendo importante,

destacándose así el "Programa de acción en materia fiscal", de 23 de julio de 1.975, en el que tras exponerse la problemática referente al fraude fiscal, se señala la necesidad de la puesta enmarcha de la Resolución del Consejo de Ministros de la C.E.E., de 10 de febrero de 1.975, relativa al problema, así como a la importancia del control al libre movimiento de capitales (época, donde la crisis económica, había hecho abandonar a los Estados muchas de las pretensiones sobre la liberalización de los movimientos de capitales, utilizándose las cláusulas de salvaguarda de las Directivas de aplicación, hasta alcanzar el nivel de inoperatividad de las mismas (Alvarez y Eguidazu, 1988 b), amparándose para su logro, en la necesidad de instrumentación de un sistema de información, sujeto a control, y con la colaboración funcional entre los Estados miembros, con el punto de mira en una armonización más de tipo administrativo, en busca de eficiencia, que permitiese determinar las bases imponibles que le corresponden a cada Estado.

Se debe de significar, igualmente, el Informe de la Comisión al Consejo "Sobre perspectivas de convergencia de los sistemas fiscales dentro de la Comunidad", de 17 de marzo de 1.980, que expresa la necesidad de acciones de control, paralelas a las de armonización en la C.E.E., incidiéndose con insistencia en la necesidad de un mayor control de los

precios de transferencia entre entidades vinculadas.

Volviendo a la Resolución de 10 de febrero de 1.975, ésta enuncia como deseables, en materia de información, los siguientes aspectos:

- Intercambio mutuo, previa demanda o no, de toda la información útil para la correcta determinación de las bases imponibles, tanto de los impuestos sobre la renta de las personas físicas como jurídicas (de beneficios), con objeto de evitar posibles transferencias ficticias entre Estados (desvío de beneficios), por motivos de optimización fiscal.

- Necesidad de armonizar los medios jurídicos y administrativos de las autoridades fiscales para obtener información y ejercer los derechos de control.

- Admisión del recurso a encuestas, ante la carencia de información impositiva en un país, cuando así se demande.

- La colaboración necesaria con la Comisión para estudiar de forma permanente, procedimientos de colaboración e intercambios de experiencias, facilitando la reglamentación comunitaria en estos temas.

- Necesidad de control estatal de las informaciones obtenidas al amparo de estos procedimientos.

En 15 de marzo de 1.976, se aprueba una Directiva, sobre "asistencia recíproca en materia de recaudación los créditos resultantes de las

operaciones que forman parte del sistema de financiación del F.E.O.G.A., así como de los «prévelements» agrícolas ...", en la que se menciona, dentro de la necesidad de erradicación del fraude y la evasión fiscales, la importancia de que un buen sistema de información posea efectividad para alcanzar los objetivos señalados, en el caso particular en ella analizado.

Se regulan igualmente, mecanismos de colaboración en materia de fijación de precios mediante información entre Estados implicados.

Pero la pieza fundamental, en este tema de los "intercambios de información" entre los países de la C.E.E., está constituida por la Directiva del Consejo, de 19 de diciembre de 1.977 (Dir. 77/779/CEE), concerniente a la "asistencia recíproca de las autoridades competentes de los Estados asociados en el campo de los Impuestos Directos", que significa la primera norma comunitaria tendente a la armonización fiscal de estos impuestos, dentro del deseo armonizador, ya recogido en el Tratado Constitutivo de la Comunidad Económica Europea.

Esta fue ampliada en su contexto, por la Directiva del Consejo, de 6 de diciembre de 1.979, que extendía la aplicación de los planteamientos señalados por la anterior, al Impuesto sobre el Valor Añadido.

La de 1.977, contiene referencias al intercambio de información, una tipología de modalidades,

diferenciando:

- Intercambio Demandado, es decir a petición de un Estado implicando, con posibilidad de retracto ante la excusa de inaplicabilidad de todas las posibilidades de ajuste a nivel interno.

- Intercambio automático, entre autoridades fiscales, sin previa petición, y de forma regular en los casos previstos.

- Intercambios espontáneos, mediando comunicaciones de un Estado a otro, sin demanda previa. Se enumeran cinco situaciones que pueden dar origen a esta situación:

- a) Presunción de reducciones o exoneraciones anormales de los impuestos de un país.

- b) Comunicación de relaciones económicas entre contribuyentes residentes en la C.E.E., u otros países.

- c) Desvíos de beneficios conocidos, de un Estado a otro.

- d) Presunción de transferencias ficticias entre empresas multinacionales.

- e) Cualquier información transmitible, que se crea oportuna para las autoridades fiscales.

Se contempla la posibilidad, de establecimiento de "delegaciones funcionariales" entre los Estados informantes, bien mediante su inclusión en la normativa de acuerdos bilaterales, bien por acuerdos administrativos (de difícil proceso).

Las posibilidades reguladas entre Estados, son igualmente practicables entre éstos y la Comisión de la C.E.E., bien en temas bilaterales, como en temas puntuales ocasionados por la demanda particular de un estado. En el caso de obtenerse acuerdos de consideración, la Comisión, con la mayor rapidez posible, sobre el contenido de los mismos, para su posterior difusión por ésta.

Se deberán igualmente, regular los canales de información necesarios, acerca de la transmisión de cuantas experiencias en estos temas posean los países miembros, y en particular en el tema de los precios de transferencia entre sociedades vinculadas.

El carácter de todas las informaciones mencionadas debe ser el de "secretas o confidenciales", al igual que son las sujetas a la legislación interna nacional.

No deben ser accesibles más que a las personas que por su rango, destino, etc. estén afectadas de la necesidad de su utilización, o establecimiento de impuestos, no debiéndose de hacerse públicos secretos de tipo comercial, industrial o profesional, salvo casos jurisdiccionales en que por razón de su contenido sea necesario examinar dichas informaciones. En este terreno, es donde mayor freno han encontrado las propuestas comunitarias, en cuanto a su aplicación y adopción de los países miembros, (proteccionismo).

Para concluir, se debe de hacer mención, al



creciente interés que el tema viene suscitando en los diversos medios institucionales europeos, en los últimos tiempos, con motivo del proyecto integrados europeo de 1.992.

Así como estudios intermedios, previos a la situación derivada de la aprobación de la Directiva de 24 de junio de 1.988, podemos destacar, la Resolución de 17 de noviembre de 1.983, del Parlamento Europeo, sobre "armonización fiscal", la Comunicación de la Comisión de la C.E.E. al Consejo y al Parlamento Europeo, de 28 de noviembre de 1.984, la Resolución del Consejo de la C.E.E., de 15 de mayo de 1.984, sobre la informatización de los procedimientos administrativos en los intercambios intracomunitarios, que no se desarrollan por ubicación extensiva en el estudio.

##### 5. CONCLUSIONES.

Dentro de la situación económica actual, descrita en las consideraciones previas de este estudio, el modelo adoptado por la Comunidad Económica Europea, que deberá de tener plena validez de actuación para el primero de enero de 1.993, ha desencadenado desde su planteamiento -se puede considerar la fecha de la aprobación del Acta Unica, junio de 1.985-, una incesante inquietud acerca de los distintos aspectos de la economía común, que se verán afectados por la decisión de lograr un único gran mercado común en el ámbito de los doce socios comunitarios.

Esta inquietud, se ha plasmado, de forma muy marcada en el área de la fiscalidad, y en particular, en lo que afecta a la imposición directa (los temas derivados de la imposición indirecta, no menos importantes, han tenido su impulso en la década anterior, con motivo de los sistemas de financiación del Presupuesto Comunitario, las operaciones comerciales entre socios y con terceras naciones, etc.). Será la futura supresión de las fronteras fiscales (previamente abiertas a la movilidad de los factores productivos, en particular, de los capitales) un reto importante para las diversas Haciendas Públicas intervinientes.

¿Pero, en que situación se encuentra la Sociedad que realice sus actividades económicas en un modelo de economía abierta, por ejemplo como el que se presenta?

A lo largo de las páginas que preceden, se ha ido poniendo de manifiesto, en primer lugar, la variedad de metodologías de actuación que poseen las Sociedades, que con carácter internacional realizan operaciones en varias naciones. Sin duda problemas, como la doble imposición, tanto jurídica internacional, como la económica sobre los dividendos, suponen una pesada carga, que no hará otra que cosa que distorsionar la eficiencia del mercado pretendido. Estará en la coordinación de medidas tendentes a eliminar estos problemas, un importante componente del logro de la eficiencia perseguida. Igualmente, la falta de coordinación, y la imperfección normativa en el terreno fiscal (puesta de manifiesto con el paso del tiempo), dan lugar a dos

problemas, como son la elusión y la evasión fiscal, que de forma muy clara, inciden de forma directa en el logro de un mercado eficiente y equitativo para los elementos participantes.

Papel fundamental en la claridad y determinación eficiente de las obligaciones fiscales de las Sociedades Multinacionales, tienen los denominados "Precios de Transferencia", elemento económico indispensable para la correcta gestión de las Sociedades intervinientes en operaciones como las descritas a lo largo del trabajo, y que sin embargo, pueden suponer, por ser un elemento indispensable en la determinación de las bases imponibles de las Sociedades multinacionales, un elemento elusor y evasor al incidir directamente sobre la cuantificación del resultado que se grava.

Su fijación, siempre con un principio claro: su aproximación al precio de mercado que hubiese sido adoptado si la misma operación se hubiese realizado entre Sociedades no vinculadas, sino independientes, no deja de presentar una serie de dificultades, propias de la naturaleza de las operaciones que se analizan, la propia dependencia de las entidades actuantes, ... Debiéndose de perseguir en su estimación, una razonabilidad satisfactoria, sin que se pretenda en ningún momento, dotar a la misma, de una exactitud matemática, que por razones comerciales, técnicas, y empresariales, obviamente es imposible obtener.

Pero, para el cumplimiento de la eficiencia perseguida, en referencia con los aspectos de las actuaciones de las

Sociedades enuciados, es indispensable que la "información entre autoridades", tanto fiscales, como incluso económicas en general, fluya de la mejor forma posible. La lucha contra la elusión y la evasión fiscal, no tendrá futuro alguno sin que las autoridades fiscales intervinientes conozcan satisfactoriamente, las operaciones realizadas en sus territorios competenciales por las Sociedades de ámbito comunitario (sería de desear una ampliación, pero de momento el ámbito de la C.E.E., es ya de por si, un fuerte reto). Esto implica, la formación técnica de los funcionarios al servicio de estas encomiendas, dada la complejidad y diversidad de dichas operaciones, como se ha expuesto a lo largo del apartado dedicado a los "precios de transferencia".

Un conocimiento profundo de estas cuestiones, permitirá abaratar el coste administrativo de la imposición de estas entidades, huyendo en muchos casos de políticas fiscales fuertemente "agresivas" con el único objetivo de incrementar la recaudación, pese a distorsionar fuertemente la economía.

El logro de un sistema informático entre naciones, que permita de forma paralela, desarrollar un procedimiento amistoso, como el recogido en el Modelo de Convenio de la O.C.D.E. de 1.977, permitirá solucionar el mayor número posible de discrepancias de carácter fiscal, entre naciones y sujetos actuantes, al menor coste posible.

Estos proyectos, contribuyen a un desarrollo eficiente dentro del espacio europeo, por lo que pese a lo atrasado en casos de su implantación, son básicas su implantación y uso.

## BIBLIOGRAFIA

---

ALBI, E. (1987): "Los efectos de la tributación en el comportamiento económico: los casos de elusión y evasión fiscales". Seminario de Profesores, Departamento de Hacienda Pública y Sistema Fiscal. Facultad de CC. Económicas. Universidad Complutense de Madrid.

ALBI, E. (1988): "Elusión y evasión fiscales. (la investigación económica)". Seminario de Profesores, Departamento de Hacienda Pública y Sistema Fiscal. Facultad de CC. Económicas. Universidad Complutense de Madrid.

ALBI, E. y G. ARIZNAVARRETA, J.L. (1987): Sistema Fiscal Español, Ariel, Barcelona. Edic. Revisada.

ALBI, E., RODRIGUEZ ONDARZA, J.A. Y RUBIO, J.J. (1988): Tributación de los no residentes en España (Aspectos internacionales del I.R.P.F. y del I.S. ). Pendiente de Publicación. Instituto de Estudios Fiscales. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.

ALVAREZ, D. y EGUIDAZU, F. (1988a): Control de Cambios. Régimen jurídico de las transacciones con el extranjero en España y en la C.E.E., 6ª. ed., Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid.

ARCO del, L. (1977): Doble Imposición Internacional y Derecho Tributario Español, Escuela Inspección Financiera. Ministerio de Hacienda. Madrid.

ARCO del, L. Y OTROS. (1979): Estudios de Doble Imposición Internacional, I.E.F. Madrid.

BHAGWATI, J.N. (1982): "Introduction", Journal of Public Economics, vol 18/1982.

BHAGWATI, J.N. y HAMADA, K. (1982): "Tax policy in the presence of emigration", Journal of Public Economics, vol 18/1982.

BIEHL, D. (1982): "Towards a general theory of taxing international transactions: A taxonomy of international taxation principles", Public Finance, XXXVII.

BUCKLEY, P.J. y CASSON, M.C. (1976): The future of the multinational enterprise. Macmillan. Londres.

BUHLER, O. (1968): Principios de Derecho Tributario Internacional, traducc. Castellano. Ed. Derecho Financiero. Madrid.

BURGO, B.M. (1985): "La Comunidad Europea y la evasión fiscal internacional". Hacienda Pública Española, no. 96/1985.

CALAFELL CASTELLO, A. (1967): "Fundamentos de la Teoría Lineal de la Contabilidad". Revista del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España. nº. 3. julio-sept. Madrid.

CARRASCOSA MORALES, A. (1989): "Fiscalidad e inversión exterior". Información Comercial Española. nº. 665, enero. Madrid, 1989.

CANTWELL, J.A. (1987a): "Technological advantage as a determinant of the international economic activity of firms". University of Reading Discussion Paper in International Investment and Business Studies. nº. 105. octubre.

CANTWELL, J.A. (1987B): "The reorganization of European industries after integration: selected evidence on the role of transnational enterprise activities". Journal of Common Market Studies, Vol. 26. nº. 2. diciembre.

CANTWELL, J.A. (1988a): Technological innovation and multinational corporations. Basil Blackwell. Oxford.

CANTWELL, J.A. (1988b): "The changing form of multinational enterprise expansion in the twentieth century", en Teichova, A., Levy-Leboyer, M. y Nussbaum, H. (eds.): Historical Studies in International Corporate Business. Cambridge University Press. Cambridge.

CANTWELL, J.A. (1988c): "Los factores determinantes de la internacionalización de las empresas". Información Comercial Española, nº. 662. Madrid. Octubre.

CNOSSEN, S. y OTROS. (1987): The Coordination in the European Community. Kluwer. Deventer. The Netherlands.

CROSS, R.B. y SHAW, G.K. (1981): "The tax Evasion-Avoidance Choice: A Suggested Approach". National Tax Journal, vol. XXXIV.

COWLING, K. y SUDGEN, R. (1987): Transnational Monopoly Capitalism. Wheatsheaf Books. Brighton.

DEARDEN, J. (1976): Sistemas de contabilidad de costes y control financiero, Deusto, Bilbao.

DELOITTE, HASKINS + SELLS (1987): Treaty Shopping. An Emerging Tax Issue and its Present Status in Various Countries. Kluwer. Deventer. The Netherlands.

DUNNING, J.H. (1971): The Multinational Enterprise, Allen and Unwin, Londres.

DOMINGUEZ LOBATON, R. (1989): "La forma jurídica de sucursal: una opción para el inversor extranjero". Información Comercial Española. nº. 667. 665. enero. Madrid, 1989.

MORENO, J.L. (1979): La implantación de sucursales como cauce de la inversión extranjera en España. Tesis Doctoral. Madrid. 1979.

JENKINS, G.P. y WRIGHT, B.D. (1975): "Taxation of income of multinational corporations: The case of the United States Petroleum Industry". The Review of Economics and Statistics. Vol. LVII/1975.

KENEN, P.B. (1972): U.S. Direct Investment and the National Interest: Welfare Theory and Tax Treatment, Informe de la Secretaría del Tesoro de EE.UU.

KINDLEBERGER, C.P. (1969): "Six lectures on Direct Investment", American Business Abroad. New Haven, Yale University Press.

KOPITS, G.F. (1976): "La tributación y el comportamiento de la empresa multinacional: un análisis crítico", International Monetary Fund Staff Papers, vol. 23. Traduc. en castellano en Hacienda Pública Española, no. 51. I.E.F. Madrid.

LOPEZ LOPEZ, M.T. (1988): "La Comunidad Económica Europea y el fraude fiscal internacional: necesidad de colaboración". Actualidad Financiera, no.19/1988.

LUIS de, F. (1987): "Los métodos para evitar la doble imposición internacional", en Relaciones Fiscales Internacionales, (VILLA de la, J.M., 1987). I.E.F. Ministerio de Ec. y Hacienda. Madrid.

MALLO, C. (1982): Contabilidad Analítica. Instituto de Planificación Contable. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.

MOLINA REQUENA, J. (1986): España y la Economía del Mercado Común Europeo. Eura. Madrid.

MUSGRAVE, P.B. (1969): Taxation of Foreign Investment Income Issues and Arguments, Cambridge, Mass. Harvard Law School.

MUSGRAVE, P.B. (1972): "International Tax Base Division and the Multinational Corporation", Public Finance. vol. 27.

MUSGRAVE, P.B. (1975): Direct Investment Abroad and the Multinationals: Effects on the U.S. Economy. Subcomité de Sociedades Multinacionales del Comité de Relaciones Exteriores del Senado EE.UU. Washington D.C. U.S. Government Printing Office.

MUSGRAVE, R.A. (1970): Fiscal Systems, Yale University Press. New Haven. Traducc. Castellano de E. Fuentes Quintana: Sistemas Fiscales, Aguilar. Madrid, 1973.

MUSGRAVE, R.A. y MUSGRAVE, P.B. (1980): Public Finance

in Theory and Practice. Mc Graw Hill, Nueva York.  
Versión Castellana, de J.M. Lozano: Hacienda Pública  
Teórica y Aplicada. I.E.F., Madrid, 1981.

MUTEN, L. (1983): "Some topical issues concerning  
international double taxation". Comparative Tax  
Studies. Ed. Crossen. North Holland Co.

O.C.D.E. (1963): Modelo de Convenio para evitar la  
doble imposición en los impuestos de renta y  
patrimonio. Ed. O.C.D.E. París.

O.C.D.E. (1977): Modelo de Convenio para evitar la  
doble imposición en los impuestos de renta y  
patrimonio. Ed. O.C.D.E. París. Traducc. Castellano.  
del I.E.F. Madrid. 1977.

O.C.D.E. (1979): Transfer Pricing and Multinational  
Enterprises. Report of the O.E.C.D. Committee on Fiscal  
Affairs.

O.C.D.E. (1984): Transfer Pricing and Multinational  
Enterprises. Three Taxation Issues (Transfer pricing,  
Corresponding Adjustments and the Mutual Agreement  
procedure; The taxation of multinational banking  
enterprises; The allocation of central management and  
service costs.), Reports of the O.E.C.D. Committee on  
Fiscal Affairs.

O.C.D.E. (1987): International Tax Avoidance and  
Evasion. Report of the O.E.C.D. Committee on Fiscal  
Affairs.

ONRUBIA, J. (1988): "Ingresos y gastos por operaciones  
vinculadas: Ley 61/78. Problemática en el ámbito de la  
Imposición Internacional". Actualidad Financiera, no.  
24/1985.

ONRUBIA, J. (1989): Fiscalidad de la Inversión en el  
Ámbito Internacional. Proyecto de Tesis Doctoral en  
realización. Director, E. Albi. Departamento de Hacienda  
Pública y Sistema Fiscal. Facultad de CC. EE. y EE.  
Universidad Complutense de Madrid.

ONRUBIA, J. y PAREDES, R. (1989): "Principios Teóricos de  
la Coordinación Impositiva Internacional". Seminario de  
Profesores. Departamento de Hacienda Pública y Sistema  
Fiscal. Facultad de CC. EE. y EE. Universidad Complutense  
de Madrid. Documento de Trabajo. U.C.M. nº. : 8902.

ORTIZ CALZADILLA, R.S. (1985): "El impuesto sobre  
sociedades en la C.E.E.", Hacienda Pública Española,  
no. 96/1985.

PABLOS de, L. y VALIÑO, A. (1989): "Algunos temas  
concretos relativos a la Elusión Fiscal Internacional:  
Paraísos Fiscales y Tratados de Doble Imposición".  
Seminario de Profesores. Departamento de Hacienda Pública  
y Sistema Fiscal. Facultad de CC. EE. y EE. Universidad  
Complutense de Madrid.



DUNNING, J.H. y PEARCE, R.D. (1981): The world's Largest Industrial Enterprises. Gower. Farnborough.

DUNNING, J.H. y PEARCE, R.D. (1985): The world's Largest Industrial Enterprises, 1962-1983. Gower. Farnborough.

EGUIDAZU, F. y ALVAREZ, D. (1988b): Legislación sobre inversiones extranjeras,. Prólogo. Ed. Tecnos. Madrid.

FERNANDEZ BRIONES, L. (1987): "Planificación fiscal de la inversión española en el extranjero". Carta Tributaria, n.ºs. 48 y 49, 1-15 mayo 1987. Madrid.

FERNANDEZ, J.R. (1987): "Régimen tributario de dividendos y cánones en el marco de los convenios para evitar la doble imposición internacional suscritos por España", en Relaciones Fiscales Internacionales, (VILLA de la, J.M., 1987). I.E.F. Madrid.

F. PIRLA, J.M. (1981): Economía y Gestión de la Empresa, Cibernos, Madrid.

FORNS, J.J. (19 ): La doble imposición internacional. Ed. Cámara de Comercio. Madrid.

GONZALEZ, J.M. (1985): "Los precios de transferencia en el Impuesto sobre Sociedades". Carta Tributaria, no. 16/85.

GONZALEZ-PARAMO, J.M. (1987): Teoría Pura de la Hacienda Pública Internacional: Revisión y Síntesis. Universidad Complutense de Madrid. Doc. Trabajo 87/31.

GONZALEZ POVEDA, V. (1986): Tributación de no residentes. Fondo Editorial La Ley. Madrid.

GOTA LOSADA, A. (1987): "La internacionalidad de los Impuestos sobre la Renta, Sociedades y Patrimonio", en Relaciones Fiscales Internacionales (VILLA de la, J.M. 1987). I.E.F. Ministerio Ec. y Hacienda. Madrid.

GREENBERG, J. (1984): "Avoiding Tax Avoidance: A (Repetead) Game-Theoretic Approach". Journal of Economic Theory. Vol 32/1984.

HECKSCHER, OHLIN y SAMUELSON ~~En~~ KINDLEBERGER, (1.982): Economía Internacional. Ed. Aguilar. Madrid.

HUFBAUER, G.C. y ADLER, F.M. (1968): "Overseas manufacturing investment and the balance of payments". Estudio sobre Investigaciones de Política Tributaria, no.1. Secretaría del Tesoro, EE.UU. Washington, D.C. U.S. Government Printing Office.

RAGGAZI, G. (1973): "Theories of the Determinants of Direct Foreign Investment", I.M.E. Staff Papers, vol. 20/1973.

RODRIGUEZ, A. y VAZQUEZ, E. (1981): Empresas Multinacionales y Movimientos Internacionales de Fondos. ICE. Eds. Madrid.

ROSEN, H.S. (1985): Public Finance, Irwin, Homewood, Illinois. Traducc. en Castellano: Manual de Hacienda Pública, Ed. Ariel, Barcelona, 1986.

SHOUP, C.S. (1967): Fiscal harmonization in common markets, Columbia University Press, New York.

SHOUP, C.S. (1969): Public Finance, Aldine Publishing Co. U.S.A. Traducc. Castellano de E. Albi: Hacienda Pública, I.E.F. Madrid, 1980.

STEVENS, G.V. (1969): U.S. Direct Manufacturing Investment to Latin America: Some Economics and Political Determinants.

STIGLITZ, J.E. (1985): "The general theory of tax avoidance", National Tax Journal, vol. XXXVIII.

STIGLITZ, J.E. (1986): Economics of the Public Sector, W.W. Norton and Co. New York.

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID (1986): Organización Económica Internacional. Apuntes. Facultad de CC. Económicas y Empresariales. Somosaguas. Madrid.

VILLA GIL, de la, J.M. (1986): Precios de Transferencia y Empresas Multinacionales. Instituto de Planificación Contable. Ministerio de Hacienda. Madrid.

VILLA GIL, de la, J.M. (1987): Relaciones Fiscales Internacionales, (coordinador y articulista, otras referencias, op. cit.), I.E.F. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid.

VERNON, R. (1971): Sovereignty at Bay. Penguin Books, Harmondsworth.

VERNON, R. (1967): "Multinational Enterprise & National Sovereignty". Harvard Business Review. March-April. 1967. Harvard.

Esta publicación de Documentos de Trabajo pretende ser cauce de expresión y comunicación de los resultados de los proyectos de investigación que se llevan a cabo en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. No obstante, la publicación está abierta a investigadores de otras instituciones que deseen difundir sus trabajos en ella.

Los Documentos de Trabajo se distribuyen gratuitamente a las Universidades e Instituciones de Investigación que lo solicitan. Asimismo, las peticiones personales pueden ser atendidas en la medida en que se disponga de ejemplares en existencia.

Se ruega a las personas e instituciones interesadas en solicitar ejemplares que utilicen el boletín de pedido que figura seguidamente.

DOCUMENTOS DE TRABAJO
Boletín de Pedido.
Nombre de la persona o institución: .....
.....
Calle: ..... nº .....
Ciudad: .....Distrito Postal:.....País: .....
Solicita una suscripción permantente ..... <input type="checkbox"/>
(sólo Universidades e Instituciones de Investigación) <input type="checkbox"/>
Solicita los Documentos de Trabajo cuyos números se relacionan a continuación: .....
.....
Enviar a:
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Complutense de Madrid
Vicedecano
Campus de Somosaguas. 28023 MADRID. ESPAÑA.